

Die Aktienfalle

*ein Blick hinter die Kulissen der Aktien
zeigt die Risiken im Handel mit Aktien.*

Von Paul W. Rizzi

2025



„Die Aktienfalle“

liefert mit der Warnung vor unseriösen Aktien detaillierte Einblicke in komplexe Aktienbetrugssysteme und macht die Betrugsmaschen für Leser gut nachvollziehbar. Besonders wertvoll ist die detaillierte Beschreibung der typischen Muster - von kanadischen Briefkastenfirmen über Pusher-Persönlichkeiten bis hin zu modernen WhatsApp-Betrugsmaschen.

Im Anschluss enthält das Buch hoch spannende Erzählungen mit authentischer Charakterzeichnung der handelnden Personen, komplexe, gut durchdachte Handlungen und eine gelungene Mischung aus Fachexpertise und Erzählung.

Inhalt

Das Risiko mit Aktien	3
Aktienfallen	9
Ein kanadischer Akteur	34
Eine deutsche Aktienfalle	72
Der große Bluff	102
Glossar	200

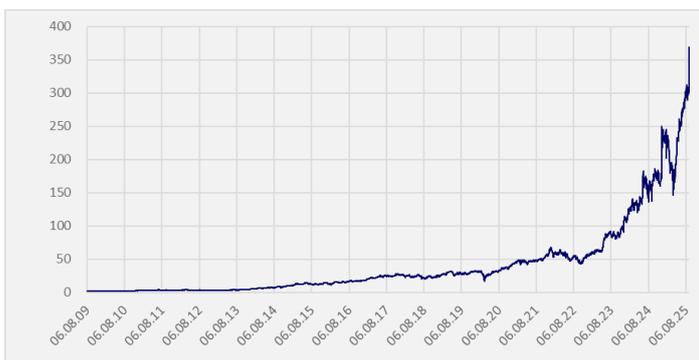
Alle Firmen- und Personennamen sind geändert
und ohne Bezug zu real existierenden Namen,
sofern nicht anders kenntlich gemacht.

Das Risiko mit Aktien

Aktien sind eine interessante Anlagemöglichkeit und können zum Vermögensaufbau erheblich beitragen, aber andererseits ist das Risiko, damit auf die Nase zu fallen, auch nicht gering. Und nach über 20 Jahren an Investitionserfahrung in Aktien und ETF gibt es für mich keinen Zweifel, dass selbst seriöse Aktien eine geringere Rendite abwerfen als renditestarke ETF.

Keine Fundamentalanalysen, Charttechniken, Prognosen oder die Schar der Analysten und Aktienbriefe können vorhersehen, wie sich der Kurs einer Aktie tatsächlich entwickeln wird.

Niemand hätte die Entwicklung der Kurse in den drei abgebildeten Fällen sicher voraussagen können. Wer hätte im ersten Fall während des letzten tiefen Einbruchs sagen wollen: „das macht nichts, denn der Kurs wird wieder steil steigen“. Eben der zweite Fall belegt, dass es ganz anders kommen kann und sogar noch viel schlimmer, wie im dritten Fall.



Gewiss ist nur, dass Aktien weder wertkonservative Veranlagung noch, wegen einiger Anlagegüter in der Bilanz, in der Mehrheit der Fälle tatsächlich als Sachwert angesehen werden können. Aktien sind Spekulationsobjekte, deren Kurs vom spekulativen Börsenhandel bestimmt wird.

Privatanleger haben somit keine Chance, die Kursentwicklung einer Aktie so einzuschätzen, dass sie in der Mehrheit der Fälle richtig liegen und insgesamt gute Gewinne aus dem Handel mit Aktien ziehen. Ausnahmen bieten sich nur nach gravierenden Kurseinbrüchen, wenn sich die Märkte erholen und zu neuer Rekordjagd aufbrechen. In solchen Situationen können Privatanleger beim Kauf von Aktien kaum etwas falsch machen.

Privatanleger haben erst recht keine Chance, den urplötzlichen Eintritt eines „Schwarzen Schwans“ vorherzusehen, in dessen Folge die Kurse weltweit drastisch einbrechen, wie beim Zusammenbruch von Lehman Brothers oder der Corona-Pandemie. Die Wahrscheinlichkeit, dabei erhebliche Verluste zu erleiden, ist besonders groß.

Das alles heißt, selbst gute Aktien bieten Privatanlegern keine solide Grundlage für eine relativ sichere Kapitalrendite, obwohl historisches Kurswachstum das Gegenteil suggeriert.

Vor allem aber wird es für Privatanleger richtig unangenehm, wenn sie auf unseriöse Aktien hereinfallen, die an den Börsen zuhauf existieren.

Börsenrisiko

Privatanleger, die an den Börsen Aktien kaufen, können nicht davon ausgehen, dass die Börsen Gewähr für einen vertrauensvollen Handel bieten. Das Gegenteil ist oft genug der Fall.

Jede Börse hat unterschiedliche Marktsegmente. Im besten Marktsegment, das an der Frankfurter Wertpapierbörse nur rund 5% aller Aktien umfasst, befinden sich die qualitativ hochwertigen Aktien, die solide sind und denen man vertrauen kann. Im niedrigsten und dem mit 95% weitaus größerem Marktsegment – im unregulierten Markt (Freiverkehr, Open Market, Venture Market, OTC-Market, etc.) – findet man Aktien, die wenig Informationen bieten, oft genug fast wertlos sind und nicht selten von unseriösen Emittenten stammen.

In der riesigen Aktienmasse der Open Markets, angeführt von den US-amerikanischen Börsen, gefolgt von der Frankfurter Wertpapierbörse und der australischen Börse, findet man eine große Menge zweifelhafter Aktien.

Im Jahr 2017 hatte die Frankfurter Wertpapierbörse 859 Aktien in den Open Market einbezogen. Von diesen, zu einem Drittel aus Kanada und zu einem Viertel aus Australien stammend, hatten bereits Mitte 2018 gut 20% der Aktien mehr als 75% ihres Startkurses verloren. Und eine Auswertung aus dem Jahr 2018 führte zu dem Ergebnis, dass Anleger jährlich und weltweit 28 Mrd. Euro durch unseriöse Aktien verlieren.

Unseriöse Aktien

Die Herausgeber unseriöser Aktien spielen virtuos auf der naiven Erwartungshaltung der Anleger, traumhafte Gewinne machen zu können. Die Anbieter verstehen die Psychologie der Spekulanten ausgezeichnet und sie liefern exakt die Visionen und Versprechungen zur Befriedigung der Hoffnung, möglichst einfach reich zu werden. Hart formuliert gilt: „Gier frisst Hirn“. Aber nirgendwo sonst ist Hirn so sehr gefragt wie bei der Beurteilung von unseriösen Aktien. Wer in diesem „Spiel“ seine Sinne nicht nüchtern sortiert, sorgsam recherchiert, die Ergebnisse mit kritischer Distanz abwägt und nicht selbstständig entscheidet, wird Geld verlieren.

Die allermeisten unseriösen Aktien stammen von kanadischen Emittenten, die vor allem in Vancouver zu Hause sind. In Vancouver Downtown gibt es ein regelrechtes Bürozentrum, in dem die Briefkastenfirmen der kanadischen Emittenten haufenweise logieren. Nach den Kanadiern zählen mit deutlichem Abstand australische Firmen zu den Herausgebern unseriöser Aktien. US-amerikanische, schweizerische und deutsche Aktien schieden hingegen in den letzten Jahren weitgehend aus dem Anbieterkreis aus.

Fast alle unseriösen Aktien folgen einem klassischen Angebotsschema. Es sind immer Trendthemen, die aufgegriffen werden, um Anleger anzulocken. Stets spielen die Emittenten das enorme Zukunftspotenzial von Technologien aus, denen Experten tatsächlich gute Zukunftschancen und hohe wirtschaftliche Erfolgskraft bescheinigen. Die Aktie wird zum Träger aller guten Eigenschaften einer Technologieentwicklung gemacht, ohne auch nur anzudeuten, wie die Aktie daran partizipiert.

Technologie- und Hype-Themen besitzen in Verbindung mit Forschung und Innovation offenbar einen besonderen Nimbus, Aktien ungewöhnlich attraktiv zu machen.

Ausgelobt wird das riesige Potenzial von LED, Nanotechnologie, Windparks, elektrischer Mobilität, Batterietechnologien, neuer PC-Technologien, Cloud-Computing, erneuerbare Energien, innovative Ökosysteme, Reduktion der CO₂-Emission oder Blockchain. Die meisten unseriösen Aktien stammen aus den Sparten Bergbau, Rohstoffe, Medizin, Digitaltechnik, Transport, Kommunikation und Software.

Das alles heißt zusammengefasst, dass Anleger selbst mit guten Aktien im Risiko stehen, weil die Kursentwicklung nicht vorhersehbar ist, und sie haben zusätzlich das Risiko, sich mit unseriösen Aktien die Finger zu verbrennen. Wenn man mit Aktien der Prime-Segmente noch einigermaßen Glück haben mag, eine bescheidene Rendite zu erzielen, so ist dies mit unseriösen Aktien ganz sicher unmöglich. Zocker werden das anders sehen, aber ich bezweifle, dass sie insgesamt über eine gute Rendite verfügen.

Und in den Open Markets der Börsen wimmelt es von unseriösen Aktien aus den Händen von Emittenten, die nur ein Ziel haben: möglichst bequem an das Geld der Anleger zu kommen.

Prinzip unseriöser Aktien

Gleichgültig, welche Geschichten hinter unseriösen Aktien stehen, wie für sie geworben wird, wer die Herausgeber sind und welche Lebensdauer sie haben, sie basieren alle auf ein- und demselben Prinzip:

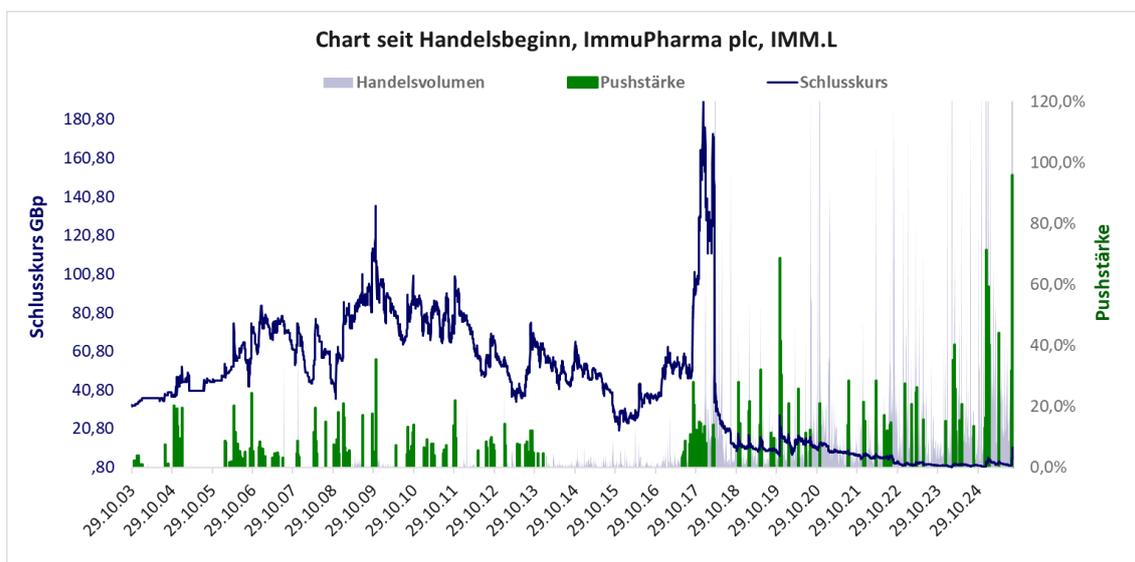
Anleger und Aktienkurse werden manipuliert.

Es sind nicht die fundamentalen Unternehmensdaten, nicht die belegbaren Unternehmenserfolge, nicht das Können der Manager, nicht der Enthusiasmus von Analysten und Bankern, sondern es sind immer nur Erwartungen und Zukunftsvisionen als Basis der Manipulation. Es sind allein die Erwartungen, dass aus großartigen Erfindungen sagenhaftes Wachstum entstünde. Es sind die überschwänglichen Berichte auf glanzvollen Webseiten, die bei Anlegern den Glauben an eine reiche Zukunft erwecken. Es dreht sich um nichts anderes als um den erfolgreichen Verkauf von Geschichten, deren Wahrheitsgehalt man nicht bestimmen kann und die Raum für jede Form der Spekulation lassen. Je besser Akteure die Geschichte zukünftiger Erfolge zu vermarkten wissen, desto eher werden Anleger ihr Geld in der Aktie investieren. Später erst wird sich herausstellen, dass es eben nur eine Geschichte war.

Aber wer kann voraussehen, wie hoch der Wahrheitsgehalt ist und ob es sich nur um eine Finte handelt? Allein der Glaube treibt die Kurse.

Das kann man gut an einem Beispiel aus der Pharmabranche darstellen, die zusammen mit dem Bergbau ein riesiges Becken für Kursmanipulation darstellt. Hier haben die Hoffnungen auf den Eintritt des großen Wurfs den reichlichsten Nährboden.

Am 01.09.2025 verkündete die ImmuPharma plc die Anmeldung eines neuen Patents und der Aktienkurs stieg innerhalb weniger Tage um 600%. Man ist geneigt, von Ursache und Wirkung zu sprechen, wäre da nicht eine Vergangenheit ähnlicher Umstände und eine Aktienhistorie, die von hohen Pushaktivitäten (i.e. Pushstärke im Bild) geprägt ist.



Aber wer kann schon entscheiden, ob es diesmal nicht doch zum großen Durchbruch kommt oder ob es sich nur um eine weitere Kursmanipulation handelt? Vor diesem Dilemma stehen Anleger und eben dieses Dilemma nutzen Akteure, ihre Aktie immer wieder mit attraktiven Geschichten auszustatten und die Anleger zum Kauf zu verlocken.

Manche Geschichten werden nur ein einziges Mal erzählt, andere werden jahrelang aufrecht erhalten, immer wieder neu erzählt und führen immer wieder zu vorübergehenden Kursspitzen. Manche werden gar nicht mehr erzählt, sondern man überlässt die Kursmanipulation den Computeralgorithmen im Börsenhandel und verdient an minimalen Kursänderungen.

Das ist die Welt der unseriösen Aktien, in der wie gesagt Milliarden Anlegergelder verschwinden und die Taschen der Akteure füllen.

Es geht in diesem Buch nicht um die wahren Firmen und Personen, sondern um die Art und Weise wie gehandelt wird und wovor Anleger sich hüten müssen. Es geht darum, Anleger vor dem Kauf solcher Aktien zu warnen und zu bewahren. Dazu sind die folgenden Geschichten gedacht.

Das Kapitel „Aktienfallen“ zeigt verschiedene Mechanismen, wie Anlegern mit Aktien etwas vorgegaukelt wird, was immer mit Totalverlust endet. Es folgen drei Geschichten über Menschen und Machenschaften, Anleger um ihr Geld zu bringen.

Die Geschichten beruhen auf wahren Begebenheiten in der Welt unseriöser Aktien.

Aktienfallen

Das Kapitel schildert beispielhaft, mit welchen Methoden geschickte Akteure wertlose Aktien in den Handel bringen, die nur einen Zweck haben, nämlich Anleger zum Kauf zu verleiten.

Simplex plc

Die Homepage der Firma „Simplex plc“ konnte nie begründen, warum ein Privatanleger ihre Aktien kaufen sollte, denn alle zur Beurteilung des Unternehmens und der Aktie notwendigen Daten – und mehr noch, jede Gewinnverlockung – fehlten. „Simplex plc“ stellte auf der Homepage nur ihr eher ausgefallenes Produkt vor und glaubte offensichtlich, allein damit ließen sich genügend Anleger anlocken. Das misslang und so versuchte man im Sommer 2011, die Aktie zu pushen, aber schon ab Oktober kam der wenige Handel zum Erliegen und die Aktie dümpelte Richtung Totalverlust. Anfang 2012 kam der Aktienhandel zum Erliegen und der britische Ableger, über den die Aktie in den Handel eingeführt worden war, wurde Anfang 2013 aus dem Firmenregister gelöscht.

Dieser unprofessionelle Versuch, den Anlegern Geld aus der Tasche zu ziehen, steht am Anfang der Geschichte, weil eines deutlich wird: es braucht die Verführung der Anleger, es braucht das unverschämte Marketing und es braucht eine schwärmerische Aufführung. Weil dem Angebot von Simplex plc jede Verlockung und jede großartige Versprechung fehlten, die Anleger unglaublich reich zu machen, scheiterte es.

(Dessen ungeachtet betreiben die Protagonisten von „Simplex plc“ ihr Geschäft noch immer.)

Im Gegensatz zu der unbedarften Geschichte von Simplex plc machten es die Firmen schon besser, die auch ein real existierendes Unternehmen besaßen, den Anlegern damit aber große Zukunftsvisionen vorgaukelten, um ihnen das Geld aus der Tasche zu ziehen.

Aber es gibt Unterschiede.

Cleenex Ltd

Der Kauf der Aktie wurde von einem Pusherblatt wärmstens empfohlen. Dieses Blatt, das unter panamaischer Adresse agierte, hat seinen „Service“ längst eingestellt und ist spurlos verschwunden, wie es im Geschäft der Pusherdienste gang und gäbe ist. Damals hieß es „Mit seinen begehrten Wassertechnologien ist folgende Aktie neu auf dem Markt mit 518% Gewinnpotenzial“.

Die Webseite von Cleenex Ltd war attraktiv aufgemacht und gab einen Firmensitz in North York in Kanada sowie eine operative Tätigkeit auf den Philippinen an. Dort sollte eine Anlage zur Wasseraufbereitung erreicht werden und den Markt mit Trinkwasser versorgen. Zusätzlich sollte eine Wasserreinigung für die gewerbliche Nutzung erfolgen. Die Firma war mit Hilfe eines Franchisingsystems als Start-Up-Unternehmen gegründet worden und agierte als Mittelständler am philippinischen Markt. Alles klang überzeugend und die gelieferten Daten ließen ein realistisches Bild entstehen.

Dann kamen Kanada und Frankfurt ins Spiel. In Kanada wurde ein Ableger der Cleenex als Briefkastenfirma eines virtuellen Büroservices gegründet, über den das Erstlisting in Kanada durchgeführt wurde und darauf folgend das Zweitlisting an der Frankfurter Börse.

Als der Aktienhandel aufgenommen wurde suchte man bei Bloomberg oder Reuters vergeblich nach Informationen über die Firma und ihre Aktien. Auf welche Vermögenswerte die Cleenex Aktien begab, war unbekannt. Schon nach kürzester Zeit wurde die Aktie eingestellt. Ein totaler Flopp für Anleger.

Es war wie so oft die Methode, auf einer tatsächlich bestehenden Geschäftsbasis den Anlegern die rosigsten Geschichten über eine glorreiche Unternehmenszukunft vorzugaukeln. Aber die Umsetzung dieser Methode war in diesem Fall eher mangelhaft und dürfte nur wenige Anleger ihr Geld gekostet haben.

Das war in den folgenden zwei Fällen schon anders.

Glynix Corp

Glynix stellte als kleine Elektrofirma LED-Leuchten und Halterungen her. Während des Aktiengangs an der Frankfurter Börse wurde daraus ein weltweit agierender LED-Pionier, natürlich ohne dass es dafür Grundlagen gab. Aber es gab eine Geschäftstätigkeit, auf Grund derer es möglich war, den Anlegern wieder einmal das Blaue vom Himmel zu erzählen. Und daher spielte die Glynix ab Börsennotierung nur mehr in der Liga der weltweit führenden LED-Konzerne. Sagenhafte Chancen auf Gewinn und Wachstum wurden in die Welt gesetzt, völlig unbeschadet der Tatsache, dass in den Büchern nur Verluste standen.

Am Ende solcher Geschichten läuft dann immer die Aktion „Kasse machen“. Aber nicht vielen Anlegern wird es so ergangen sein wie dem Spekulanten, der schrieb, „mir reicht's jetzt, habe mit 63% Gewinn verkauft, viel Spaß noch ...“. Der Masse der Anleger wird es gar keinen Spaß gemacht haben, denn der potenzielle Kapitalverlust der Anleger belief sich auf etwa 40 Millionen und die Glynix Corp dürfte 20 Millionen aus dem Aktienhandel eingenommen haben.

Diese Geschichte war schon etwas besser inszeniert, aber auch hier hielt sich der Schaden für Anleger noch in überschaubaren Grenzen – im Gegensatz zur folgenden Geschichte.

Immonovo AG

Die Immonovo AG, vor wenigen Jahren erst gegründet, war eine typische Bauträgerfirma, deren wirtschaftliche Lage in den Jahren letzten Jahren zwischen schlecht und katastrophal pendelte. Als man dann endlich wieder ein Geschäftsjahr mit einem mageren Gewinn abschließen konnte, vermeldete man groß den Turnaround. Mit einer Medienkampagne über das erfolgreiche Geschäftsjahr und einer intelligent vermarkteten neuen Immobilienstrategie, wurde der Aktienhandel gepusht. Ein Pusherblatt stellte Immonovo als neue Kursrakete mit den Worten vor: *„Wenn Immonovo den bisherigen Erfolg im neuen Geschäftsfeld wiederholen kann, sollten Sie als Investor von erster Stunde an dabei sein. Die Aktie besitzt in diesem Fall Verdopplungspotenzial.“*

Ein anderes Medium berichtete hingegen ungeschminkt, „*dass die Aktie hochspekulativ ... und als Investment ungeeignet ist.*“ Kein Wunder, dass die Aktie nicht sehr viel später aus dem Handel genommen wurde. Der potenzielle Kapitalverlust der Anleger lag bei rund 100 Millionen.

Noch besser verdiente der Besitzer der Firma Solex.

Solex Inc

Solex Inc war auch ein Hersteller von Lampenhalterungen mit einem ordentlichen Umsatz und einer Anzahl Beschäftigten wie sie für ein Kleinunternehmen typisch sind. Der Besitzer wollte mit einem Börsengang offenkundig gern Geld verdienen, was prächtig gelang.

Ein Pusherblatt empfahl mit Spam-Mails den Kauf der Aktie unter Auslobung enormer Gewinnchancen. Fakten gab es natürlich keine. Das gesamte Umfeld zur Aktie ließ eigentlich kaum Zweifel aufkommen, dass es sich um ein reines Scheinmanöver handelte. Trotzdem klappte der Push so gut, dass er die Anleger vermutlich um stolze 200 Millionen erleichterte. Am Ende kam es wie es kommen musste: der Handel an der deutschen Börse wurde eingestellt.

Erschreckend bleibt an dieser Geschichte, wie sich ein leicht erkennbares, dubioses Geschäft mit dürftigster Ausstattung und miserabler Glaubwürdigkeit abwickeln ließ. Man könnte das Motto nennen: „Wie ergaunert man bei geringster Transparenz das meiste Geld?“

Solex produzierte auch nach dem Aktienpush weiter Lampenhalterungen und wurde Jahre später an eine größere Firma verkauft. Der Besitzer von Solex wird sich mit dem Sack Geld aus dem Aktienpush und dem Verkauf seiner Firma sicherlich gemütlich zur Ruhe gesetzt haben.

Während die bisherigen Geschichten eher kleine, unscheinbare bestehende Firmen nutzten, um daraus Superunternehmen entstehen zu lassen, brauchten die folgenden zwei Geschichten nicht einmal ein existentes Geschäft, sondern nur den Anschein.

DigiTech SA

Das Leben der Aktie währte ganze 18 Monate und war so kurz wie das vieler ihrer Genossen. Interessant ist die Geschichte, weil es sich um eine dreiste Lüge handelte, die in breiter Öffentlichkeit gespielt wurde und die ein ganz ordentliches Drehbuch besaß, um die Geschichte glaubhaft unter das Volk bringen zu können.

Die Firma engagierte sich im Bereich digitaler Medien und bot eine für Anwender interessant erscheinende Applikation an. Die Firma lieferte zudem eine nachvollziehbare Unternehmensgeschichte als ein erfolgreiches Start-Up-Unternehmen und gute Vertriebsdaten, die allerdings bei genauem Hinsehen schon Zweifel aufkommen ließen. Groß herausgestrichen wurden Verträge und Kooperationen mit zahlreichen Firmen. DigiTech sorgte für einen kontinuierlichen Strom an „guten Nachrichten“, deren Logik sauber ineinander griff. Nur wer sich die Mühe machte, bei Großmärkten anzurufen und sich nach dem Preis der DigiTech-Ware erkundigte und dabei auf Ahnungslosigkeit stieß, begann zu ahnen, dass es mit den Vertriebsereignissen in der Realität nicht so gut aussah. Aber welcher Anleger macht sich schon solche Mühe?

Begleitet von Lobeshymnen der Pusherblätter wurde die Aktie gezielt gepusht. Wieder einmal wurde den Anlegern weisgemacht, riesige Umsatzsteigerungen stünden in einem milliardenschweren Markt bevor, in dem DigiTech zum Weltmarktführer aufsteigen und die Anleger reich machen würde. Eine Vervielfachung des angelegten Kapitals sei möglich, weil doch schon innerhalb eines Jahres mit Kursen um die 20 Euro zu rechnen sei. Die Werbemaschinerie der Pusher lief auf Hochtouren und produzierte Eilmeldungen wie „DigiTechs Aktie explodiert“. Das traf ja letztlich auch zu, denn nach der Explosion blieb – wie es bei Explosionen eben üblich ist – vom explodierten Objekt nichts übrig.

Die Kursmarke von 20 Euro hat die Aktie der DigiTech natürlich nicht einmal aus der Ferne gesehen. Beim Spitzenkurs von zwei Euro war es mit dem Kursanstieg vorbei, denn von nun an ging's bergab. Die Akteure sahn-ten vermutlich 40 Millionen ab und sagten Tschüs.

Gamer plc

Die Aktie der Gamer plc war ein Paradebeispiel für die Manipulierbarkeit der Anleger. Mit nichts Realem im Gepäck gelang es den Akteuren der Gamer trotzdem die Anleger scharenweise in den Aktienkauf zu locken. Das Unternehmen gab sich als Privatinvestor im Gaming-Bereich aus und suggerierte, sich an aussichtsreichen ausländischen Unternehmen beteiligen zu wollen. Fakten dazu gab es nicht im Geringsten, keinen Eintrag im Handelsregister und schon gar keine Wirtschaftsdaten zum Unternehmen. Aber es gab jede Menge Pressemeldungen und eine richtige Propagandamaschinerie einer ganzen Reihe von Pusherblättern sowie Akteure im Internetforum auf Wallstreet-Online.

Dort scheute sich ein Anonymus nicht, das Forum mit dem Verweis auf eines der übelsten Spammedien zu eröffnen und von dessen Lobeshymne über die Gamer plc zu berichten. Dabei schaffte es besagtes Spammedium sogar auf die Warnliste der BaFin und war unter den Insidern völlig verrufen. Ein anderer User schrieb hingegen, dass der Absturz vorprogrammiert sei. Die Prognose geriet zum Volltreffer.

Die DigiTech war wie so viele unseriöse Aktien eine Mantelgründung, die sich häutete und ihr Programm zum Abkassieren der Anleger aufnahm. An der Zielerreichung arbeiteten die Akteure im Verbund mit der Pushergilde. Die Arbeit gedieh ausgesprochen erfolgreich, der Kurs explodierte geradezu, um dann nicht minder dramatisch einzuknicken. Der potenzielle Kapitalverlust der Anleger dürfte etwa 14 Millionen betragen haben. Wenn alles so gelaufen ist, wie man sich das laut Kursentwicklung vorstellen darf, dann haben die Beteiligten in etwa zehn Wochen vermutlich rund zehn Millionen auf Kosten solcher Anleger eingesackt, die an den großen Erfolg der DigiTech glaubten. Die Akteure der DigiTech verschwanden völlig ungeschoren und ließen die Aktie führerlos dahindümpeln.

Die folgenden zwei Geschichten spielen gewissermaßen schon in der Oberliga der unseriösen Aktien und die Akteure solcher Aktien erzählen den Anlegern Geschichten über viele Jahre, ehe das Kartenhaus einstürzt.

Colomina AG

Ganz anders nimmt sich die Geschichte der Colomina AG aus und sie macht den Unterschied deutlich zwischen der farblosen Geschichte der Simplex plc und dem hohen Marketing-Colorit bei Colomina.

Die Geschichte der Colomina begann kurioserweise auf einer Webseite mit Damenunterwäsche. Aber es wurde über eine Schweizer Kanzlei, die zu den damaligen Zeiten hohen Zulauf von Emittenten unseriöser Aktien hatte, die Colomina AG ohne den geringsten Bezug zu Mode gegründet.

Die Colomina AG brachte ihre Aktie in den Freiverkehr der Frankfurter Börse. Erfolg hatte die Aktie keinen, denn der Kurs war bereits im Frühjahr nach der Einführung eingebrochen, erholte sich kurzzeitig etwas bis Anfang Herbst und brach dann vollends zusammen. Ein Jahr nach Einführung war die Aktie fast wertlos. Eigentlich hätte die Aktie vom Markt verschwinden müssen, aber das war ganz und gar nicht im Sinne der Akteure, die vielmehr die Aktie breit zu vermarkten begannen.

Es wurde ein Internetforum eröffnet, in dem Pusher die Aktie bewarben und den Boden für die nachfolgenden Aktivitäten aufbereiteten. Dass in diesem Fall ein User im Forum schon ganz zu Beginn warnte „Und jetzt wünsch ich weiterhin viel Spaß beim Geldverbrennen“, half nichts.

Einige Monate tat sich nicht viel, aber mit der Absichtserklärung, eine 50-prozentige Beteiligung an einer internationalen Firmengruppe zu erwerben, erwachte neues Leben. Woher das Geld kommen sollte, was dahinter steckte, warum dieses Ziel verfolgt wurde, blieb verborgen. Es ging schlicht um die Taktik, wieder für gute Stimmung zu sorgen. Und auf Basis der Ankündigung flutete das Unternehmen den Nachrichtenmarkt mit überschwänglichen Berichten. Es gab vielfache Aktienempfehlungen bekannter Pusherblätter und eine gezielte Diskussionsführung im Internetforum zu Gunsten der Colomina-Aktie.

Tatsächlich zogen die Kurse an und erreichten wenige Monate später ein Hoch. Wer damals richtig spekuliert hatte, konnte einen riesigen Gewinn erzielen, weil der Kurs um das 60-Fache gestiegen war. Danach ging es mit dem Kurs wieder abwärts und so beschloss man neue Aktivitäten, um den schon stark verfallenen Kurs ein letztes Mal nach oben zu treiben.

Es folgte eine Firmenumwandlung und ein Aktientausch 1:100, der ein paar Akteure und Spekulanten wieder ein bisschen reicher machte. Ein Pusherblatt posaunte: „Bei der neuen Firma handelt es sich um eine der derzeit spektakulärsten Stories im deutschen Freiverkehr“. Ein weiterer Pusherdienst pries die Aktie als *"interessanten Wert für Immobilienspekulanten mit Durchhaltevermögen"* an. Die Presseaktivitäten liefen – mit zukünftigen Erfolgen und großartigen Zielen gespickt – auf Hochtouren.

Die Pusherdienste lobten damals zwei Immobilienprojekte aus, von denen die Colomina meinte: *„unsere Flaggschiff-Immobilienprojekte sollen jeweils über zehn Millionen zum Gesamt-EBIT beitragen.“* Großspurig bekundete Colomina *"Insgesamt möchten wir in den nächsten zwei Jahren mehrere hundert Millionen in verschiedene Immobilienprojekte weltweit investieren und in Kürze ein EBIT von weit über 50 Millionen erzielen."*

In Wirklichkeit war das eine Projekt behördlich gesperrt worden und eine Baubewilligung erschien mehr als fraglich. Auch um das andere Projekt schien es nicht wesentlich besser bestellt gewesen zu sein. Bei objektiver Analyse der Veröffentlichung musste eigentlich jedem kritischen Geist, der ein wenig recherchierte, bewusst geworden sein, dass die Colomina keine nennenswerten Geschäfte und Erträge hatte. Der Geschäftsbericht war dünn und wies nur einen mageren Überschuss aus, ohne aufzuklären aus welcher Geschäftstätigkeit die Einnahmen resultierten.

In der für Colomina schon prekären Situation griff man zu neuen Ankündigungen und behauptete, dass mit Hilfe eines neuen Großaktionärs goldene Zeiten anbrechen würden. Vertrauen kam aber nicht auf, denn über den Großaktionär gab es statt ordentlicher Geschäftsdaten nur ein großes Informationsloch. Klar war damals nur, dass die Colomina Group dringend Kapital brauchte, wollte sie irgendwelche Projekte realisieren. Sie verkündete daher folgerichtig die Beschaffung von Kapital durch eine Privatplatzierung, bei der Anleger, die daran teilgenommen haben, mit Sicherheit ihr Geld losgeworden sind.

Von den angekündigten Projekten fand wie voraussehbar keines statt. Der Handel mit der Aktie wurde eingestellt und die Colomina AG ging in Liquidation.

Es waren – wie fast immer in solchen Geschichten – aufregend klingende Ankündigungen und Absichtserklärungen mit großartigen Horizonten vor schmalbrüstigen Budgets und abwesenden Geschäftserfolgen. Den Anlegern wurde über die gesamte Laufzeit durch Pusher in der Presse und im Internetforum vorgegaukelt, es gäbe einen langfristigen Erfolg und gute Gewinne für die Aktionäre. Verdient haben dabei nur erfahrene und gewitzte Spekulanten und die Akteure der Colomina.

Mussten Anleger darauf hereinfallen? Nein, wenn sie sich an die Grundsätze des Wirtschaftslebens gehalten hätten und nach Geschäftsberichten und Erfolgsergebnissen gesucht hätten. Es hätte etwas Aufwand verursacht, sie hätten gemerkt, dass nichts zu finden war, und verstanden, dass es sich um die Geschichten von Pushern über ein substanzloses Gebilde und keine erfolgreiche Firma handelte.

N Holding

Die N Holding ließ sechs Aktien zur Falle für die Anleger werden. Zwei davon (N1 und N2 Inc) wurden von dem schillernden Investmentmanager Selmon Dimple an die Börse gebracht, während sein Partner Richard Hillman die Aktien der N3, N4 und N5 Inc an die Börse brachte. Am Ende dienten sie dem Erwerb der Aktien der N6 Inc, um mit diesem Deal ordentlichen Profit zu machen.

Selmon Dimple wurde CEO bei einer kleinen US-Firma für Eisenwarenhandel, die er zügigst zur N1 Inc umwandelte und mit ihr an die Frankfurter Börse marschierte. Aus dem Eisenwarenhandel wurde flugs ein weltweit tätiger Investor und Projektierer im Sektor Energietechnik, der sein gemietetes Büro mit fünf Angestellten in einem kleinen Provinzstädtchen hatte. Das Bilanzvermögen lag im tiefen einstelligen Millionenbereich und bei einem reichlich überschaubaren Umsatz schloss das operative Geschäft mit Verlust ab. So musste man sich zunächst über ein Private Placement etliche Millionen Kapital der Anleger besorgen, um damit dem Anspruch des Projektfinanziers gerecht zu werden. Mit dem Geld aus dem Private Placement startete man das Geschäft mit der N2 Inc, über die allerdings weder im Internet noch bei der SEC auch nur eine Nachricht zu finden war.

Die von der N1 Inc publizierten Aktivitäten waren stets ohne einen nachweislichen Geschäftshintergrund und bei der schlechten Informationslage lag der Verdacht auf der Hand, es handle sich hierbei um ein Potemkin'sches Dorf. Auch die Konstellation eines scheinbaren Büros in Kanada, Registrierung in den USA und Listung ausschließlich an der Frankfurter Wertpapierbörse sprach dafür. Der Kurs der N1-Aktie wurde noch kurz vor dem Delisting an der FWB gepusht. Die Aktie der N2 Inc geriet an der Frankfurter Börse zum totalen Rohrkrepierer.

Selmon Dimple wurde – welch seltener Fall – auf Grund seiner dubiosen Geschäfte vom Börsenhandel ausgeschlossen.

Selmon Dimple kannte Richard Hillman, der die Aktien der N3, der N4 und der N5 Inc an die Börse gebracht hatte und ein Wertpapier bei der SEC registrieren ließ, das dem Erwerb von Aktien der N6 Inc dienen sollte. Ziel von Selmon Dimple und Richard Hillman war, Aktien der N1 und der N5 Inc sowie Zertifikate und Optionsscheine der N4 Inc gegen Aktien der N6 Inc zu tauschen. Dass dies alles ein perfides Spiel war, das Anleger um viel Geld bringen, die Taschen der beiden aber prall füllen würde, wäre rasch ersichtlich gewesen, hätten Anleger sich die Daten der Firmen angesehen. Es ist aber eines der Mysterien im Aktiengeschäft, dass Anleger sich zu wenig bis gar nicht um Hintergründe und Finanzdaten kümmern. Sonst hätten sie feststellen können, dass ...

N3 Inc aus einer Kette von Vorgängerfirmen entstanden war, sich rühmte, im Besitz eines einzigartigen Wiederaufbereitungsprozesses (auch ein gern verwendetes Technologiethema) zu sein, der sie in die Lage versetzte, angeblich 95% der Rohstoffe aus Abfall wiedergewinnen zu können.

Die Webseite der N3 Inc bot Informationssuchenden Nichtssagendes. Die Bilanz war um ein Vielfaches schlechter als die schon magere der N1 Inc. Sie wies ein erhebliches Defizit aus, besaß keine echten Assets, noch Erträge oder Cash. Die ganze Firma bestand offenbar nur auf dem Papier, was nicht daran hinderte, sie als Basis für das geplante Wertpapiergeschäft mit Optionen und Zertifikaten zu positionieren und eine europäische Firma von ebenfalls zweifelhaftem Ruf mit 20% zu beteiligen.

N4 Inc war im Bergbau gemeldet, beschäftigte zwei Mitarbeiter, hatte keinen operativen Betrieb noch die Aussicht, einen solche in absehbarer Zeit

aufzunehmen. N4 hatte lediglich eine Option auf den Kauf einer Konzession. Das Bilanzvermögen war dürftig, selbst das Aktienkapital war höchst überschaubar und das operative, fast umsatzlose Geschäft bestand aus Verlusten.

Die Aktien der N3 und N4 Inc waren nur in Frankfurt platziert und verschwanden sang und klanglos aus dem Handel in Frankfurt.

N6 Inc war nach vielen Firmenumwandlungen im Bergbau tätig und wurde schließlich von einer asiatischen Firma übernommen. Auch N6 erzielte keinen Umsatz, obwohl das eingezahlte Kapital fast 40 Millionen betrug. Und wie bei den allermeisten Firmen dieser Gattung betrug das aufgelaufene Defizit fast so viel wie das eingezahlte Kapital. Es war der klassische Fall des Kanadainvestors – außer Spesen nichts gewesen. Im Gegensatz zu den vorangegangenen Aktien war die N6 Aktie nie an der Frankfurter Börse, sondern im OTCBB gehandelt worden.

Mit dem oben erwähnten Tauschangebot wollten Hillman und Dimple 20% der Anteile von N 6 erwerben. Der Grund dafür lag in dem Umstand, dass beide im Wissen um die Wertlosigkeit ihrer Aktien an die ertragreicheren Aktien der N 6 gelangen wollten.

Darüber, dass ihre Aktien nichts taugten, wurde mit Zertifikaten und Optionen der N 3 Inc hinweggetäuscht, weil den Erwerbern der Zertifikate und Optionen ein sicherer Ausgleich zu einem bestimmten Stichtag „versprochen“ wurde. N3 Inc übernahm laut Vertrag mit den Optionsscheinkäufern jedoch keinerlei Garantie für die tatsächliche Lieferung. Der Erwerb der Zertifikate und Optionen war also für die Käufer von vornherein ein Himmelfahrtskommando.

Trotzdem verlief das Tauschgeschäft so erfolgreich, dass Hillman und Dimple etwa 80% der Aktien von N6 Inc noch vor der Übernahme durch den neuen asiatischen Eigner erwarben. Als es zur Übernahme von N6 Inc kam, haben Dimple und Hillman daran ordentlich verdient. Anleger, die im Besitz von Aktien der N4 Inc oder der N1 Inc waren und im Glauben an ein gutes Geschäft zusätzlich noch Zertifikate oder Optionsscheine der N3 Inc erwarben, trafen die Verluste doppelt: zuerst durch Verluste mit den Aktien, dann durch die mit den Zertifikaten.

Die Schadenssumme aus dem Wertpapiergeschäft ist unbekannt, der potenzielle Kapitalverlust der Anleger durch die Aktien der N1 Inc einschließlich ihrer Tochter N2 Inc, der N4 Inc und der N3 Inc liegt bei geschätzten 170 Millionen. Schlimmer aber sind wieder einmal zwei Facetten dieser Geschichte. Zum einen, dass es möglich war, eine derartige Geschichte völlig unbehelligt über immerhin rund vier Jahre durchzuziehen und zum anderen, dass Anleger immer wieder auf offenkundige Betrugsmanöver hereinfliegen.

War der Schaden für Anleger im Netzwerk von Selmon Dimple und Richard Hillman schon beträchtlich, so zeigen die folgenden zwei Geschichten, dass es immer noch eine Nummer größer geht, wenn Personen den Handel mit unseriösen Aktien zum Mittelpunkt ihrer Agenda machen.

Daniel W. Wolfensberger

Im Nachruf des 2012 Verstorbenen hieß es unter anderem „... he was hired by the Milford Chamber of Commerce ... he was selected as the Director of Forward Central Delaware ... he was also the Director of the Kent County AeroPark Authority ... he became Director of the Kent Economic Partnership ... he formed First State Trading Enterprises. Mr. Wolfensberger was very active in the community, and his contributions were diverse. He served on the Roy Klein Advisory Board for the Roy Klein Educational Foundation, and also served as Treasurer on the Board of Kent County Tourism ...“

In seiner Heimatgemeinde im US-Staat Delaware war Mr. Wolfensberger ein nobler Geschäftsmann. Außerhalb seiner Gemeinde in Dover kümmerte sich Daniel Wolfensberger jedoch um gänzlich andere Geschäfte und war in zahlreichen Pusher-Aktien an der Frankfurter Börse engagiert.

Seine Firmen waren in den USA, Kanada oder Großbritannien registriert, von wo aus sie an die Frankfurter Wertpapierbörse gebracht wurden. Die Liste der Firmen von Daniel Wolfensberger umfasste zumindest die folgenden Aktien, die für Anleger allesamt mit Totalverlust endeten.

Best Investment Company, Maxx International, Knado, Mexa Gold, Nichenetmarketing, Ultimaxus und Northwest Oil & Gas Trading Company. Zudem war Daniel Wolfensberger bei Goober Networks, Flight & Travel, McFlight.de, Infostream, holidayMAXX AG und STEP one AG involviert.

Allein für die drei Aktien Nischenetmarketing, Ultimaxus und Northwest Oil & Gas kann ein potenzieller Kapitalverlust der Anleger von etwa 60 Millionen geschätzt werden. Bezieht man alle anderen Aktien mit ein und geht man davon aus, dass es auch noch weitere Aktien gibt, so darf man ohneweiters von einer Schadenssumme von einigen wenigen 100 Millionen ausgehen.

Daniel Wolfensberger war ein professioneller Akteur, der Aktien laufend in den Handel brachte und Anleger haufenweise prellte. Ein anderer, der im ganz großen Stil arbeitete, war Samuel Lee, von dem man schon seit über einem Jahrzehnt nichts mehr hört.

Samuel Lee

Über ihn berichtete die ARD einst: *„Derzeit läuft ein Ermittlungsverfahren gegen den Vorstand Samuel Lee wegen Marktmanipulation nach § 38 Absatz 2 Wertpapierhandelsgesetz. Außerdem sind bei der Staatsanwaltschaft in Braunschweig zehn weitere Verfahren wegen des Tatvorwurfs des Betruges gegen Lee aufgeführt, die aber mangels hinreichenden Tatverdachts eingestellt wurden.“* Des Weiteren gab es ein Forum auf Wallstreet-online, das aus der Masse der Foren deswegen hervorsticht, weil sich die Teilnehmer von Anfang an in bemerkenswert minimalistischer Form darauf einigten, dass es sich bei der Aktie der Asiapac Capital Services Inc um eine Abzockerei handeln muss.

Auf finanzen.ch wurde hingegen der mühsame Versuch gemacht, die Existenz der Asiapac zu beweisen und man organisierte sogar einen angeblichen E-Mail-Verkehr mit Unternehmensvertretern, um einen guten Anschein zu erwecken. Genutzt hat es wohl nichts, denn die Aktion brach mit der Veröffentlichung des ARD-Berichts ab.

Schön war auch die Offenlegung der ersten Adresse der Asiapac mit Hilfe eines Fotos aus Google-Street-View, denn es zeigte das verlotterte Firmenschild der Asiapac über einer thailändischen Imbissbude. Google-Street-View-Fotos von heruntergekommenen Büros der Akteure kann man zur Genüge finden, aber eine Aufnahme des Domizils mit dem Firmenschild vorne drauf, das hatte Seltenheitswert!

Nachdem der Fauxpas im Internet publiziert war, dauerte es nicht lange und die neue Adresse war die eines Büros in einem Nobelviertel. Dass es sich hierbei um einen virtuellen Office Service handelte, war weiter nicht überraschend.

Über Samuel Lee findet man im Internet so gut wie nichts, außer dass er Eigner der Asiapac Capital Services Inc war. Die Asiapac war als Finanzinvestor aktiv, wurde 2007 gegründet und beschäftigte laut Business Register fünf Mitarbeiter. Transfer Agent von Asiapac war die real existierende Heritage Trust Agency, die auch das Zertifikategeschäft von N3 und N4 Inc abwickelte.

Samuel Lee war neben der Asiapac Capital Services Inc noch Direktor von Asiapac Minerals, GoldPatchLink International, AsiaPac Cargo International, Western Canada Import and Export, Rodeo Drive, Capital Services Ltd, Green Renewable Energy, Green River Resources, North Thunder Bay und North Coldwater Creek und der auf den Philippinen ansässigen Asiapac Information Technology. Sie bot "low-cost" Web und Email Hosting Services an und führte die Registrierung aller Domains von Samuel Lee durch, wovon eine endlose Liste zu finden war.

Die Finanzdaten der Asiapac waren ziemlich unattraktiv, aber typisch für eine dubiose Firma, die sich auf der Webseite mit beeindruckenden Statements als global agierende Firma in den Bereichen Bergbau, erneuerbare Energien und Logistik an leichtgläubige Anleger verkaufte und es mit der Wahrheit über den Aktienhandel nicht so genau nahm. Auf der Website von Asiapac war damals noch zu lesen, die Aktie wäre an der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet, während in Realität der Handel bereits eingestellt worden war.

Für Anleger gab es mit den Aktien Asiapac Capital Services, North Thunder Bay Mining, Blackhawk Mines Corp, Africa Goldfields und Southeast Asia Renewable Power Company Totalverlust. Samuel Lee dürfte allein mit diesen Aktien bei den Anlegern für einen potenziellen Kapitalverlust von schätzungsweise über einer Milliarde gesorgt haben!

Es ist unverständlich, dass es Samuel Lee gelang, den Anlegern so viel Geld aus den Taschen zu ziehen, denn seine Aktienmanipulationen waren leicht zu durchschauen.

Die bisherigen Geschichten rankten sich um Firmen, die den Anlegern vorgaukelten, der Kauf ihrer Aktien böte glänzende Gewinnchancen. Die folgenden zwei Geschichten nutzen hingegen ein anderes Muster. Ihre Protagonisten gaben vor, ein großartiges Imperium aufzubauen und dafür eine neue Firma an die Börse zu bringen, wofür sie Unternehmensanteile an interessierte Anleger ausgaben.

Lassur AG

Die Oberflächenstrukturierung von Materialien mittels Laserstrahlen im Nanostrukturbereich ist für industrielle Herstellungsverfahren von essenziellem Interesse. Auf diesem Gebiet hatte Michael Maier geforscht und nach Entdeckung eines neuen Verfahrens seine Firma gegründet, die jedoch erfolglos blieb. Auch weitere Versuche, aus seiner Idee einen funktionierenden Betrieb entstehen zu lassen, blieben ohne Erfolg.

Er gründete zwar eine zweite Firma, mit der es ihm aber auch nicht gelang, sein-Verfahren in einen industriell nutzbaren Zustand zu bringen. Aber Finanzinvestoren der besonderen Art waren auf ihn aufmerksam geworden und witterten die Chance, sein Verfahren für einen Börsengang zu nutzen, den Anleger finanzieren sollten. Man traf offenbar mit Maier eine Absprache und startete den Verkauf von Anteilsscheinen an einer damals noch nicht einmal existierenden AG. Das Vorhaben lief über eine einschlägig bekannte Werbefirma für cold calling, nutzte eine Schweizer Rechtsanwaltskanzlei als Treuhänder und eine Frankfurter Investmentfirma zur Betreuung der Kunden, deren Geld pikanterweise auf einem offshore-Konto landete. Schon allein deswegen hätten bei allen Anlegern die Alarmglocken schrillen müssen.

Aber nein. Es wurde die Lassur AG gegründet und der Zeichnungsprozess von Anteilsscheinen ging mit etwas veränderten Gegebenheiten weiter. Das Geld der Anleger floss nun auf das Konto bei einer deutschen Bank. Sie zeichneten Anteilsscheine im Wert von 25.000 Euro und unterschrieben, einen Totalverlust in Kauf zu nehmen. Über den Börsengang gab es außer der Werbung durch ein Pusherblatt keine öffentlich verfügbaren Informationen und die Manager der Lassur AG, von denen eine Beteiligung an vier abgestürzten IPOs und einem Firmenzusammenbruch bekannt war, glänzten durch Abwesenheit.

Alles, aber auch alles an dieser Geschichte hätte jeden Anleger warnen und von der Zeichnung eines Anteilsscheins abhalten müssen. Aber die Anziehungskraft der Erfindung von Michael Maier, die durch die Lassur AG zum riesigen Erfolg gebracht werden sollte und sicherlich die Hochglanzprospekte, in denen die traumhafte Zukunft geschildert und außerordentlich hohe Gewinne versprochen wurden, zeigten Wirkung.

Aus dem Börsengang wurde nichts, es gab nie eine Produktion, sondern nach einem Jahrzehnt folgten das Insolvenzverfahren und das Unternehmensende.

Wie viel Geld die Anleger für ihre um 25.000 Euro gezeichneten Anteilscheine verloren, bleibt ungewiss. Es müssen aber mehr als 10 Mio. gewesen sein.

Bioma Corp

Die Bioma Corporation war im Bereich erneuerbarer Energien tätig und sollte in verschiedenen Ländern Biomassekraftwerke im Verbund mit eigenen Plantagen aufbauen. Wieder ein Trendthema!

Aufgesetzt wurde auf einer Firma, die in Asien schon Strom lieferte und erste Umsätze generierte. Weitere Projekte im asiatischen und pazifischen Raum sollten folgen.

Zur Umsetzung der Projekte wurde ein Börsengang an der Frankfurter Börse vorbereitet. Ein Pusherblatt empfahl das Unternehmen, das zur Anwerbung der Anleger ein Aktien-Beteiligungs-Exposé auflegte. In diesem hieß es: „... *das Ziel, mit einer konkurrenzlosen Strategie und überlegenen Technologien eine milliardenschwere Gesellschaft aufzubauen, die auf dem Feld der Energie aus Biomasse einen Spitzenrang einnimmt und Aktionären ein erhebliches Kurspotenzial bietet.*“ Anbieter des Prospekts war eine deutsche Investmentfirma, die zu einer Firmengruppe mit Sitz in der Karibik gehörte.

Oh, welch gelobtes Land doch für die Anleger! Sie nahmen es mit dem Studium der Unterlagen offenbar nicht sehr ernst und übersahen, dass konkrete Finanzdaten fehlten. Schon wenige Zeit später lieferte die Bioma statt der Planungsträume die Realität mit einem Bilanzvolumen von weniger als einem Zehntel der Planung, fehlendem Eigenkapital und kumulierten Verlusten von über 4 Millionen. Als Folge wurden die Geschäfte an ei-

ne neu gegründete und auf den Seychellen registrierte Firma übertragen, über die es so gut wie keine Informationen gab, die aber später als Beteiligungsfirma im Portfolio der deutschen Investmentfirma auftauchte. Die Bioma wurde abgewickelt und erlosch.

Die Aktie der Bioma hatte zunächst mit einem Kursverfall zu kämpfen. Das änderte sich schlagartig mit der Zweitlistung an der Frankfurter Börse, die zu einem richtigen Kursfeuerwerk führte und wieder einmal mehr belegt, was für ein dankbares und unsensibles Publikum deutsche Anleger sind. Aber schon wenige Monate später war es mit dem Kursanstieg wieder vorbei, der erste Einbruch und mit kurzer Verzögerung der Absturz der Aktie folgten.

Mitten in die bereits fallenden Kurse wurde über einen nicht mehr existenten Fax-Spammer nochmals versucht, den Anlegern die Aktie schmackhaft zu machen. Erfolglos! Niemand wollte mehr an die Aktie der Bioma glauben. Von den großen Ansprüchen zur Errichtung eines Milliardenunternehmens war nur ein Haufen Asche in den Brieftaschen der Anleger geblieben und hatte ihnen einen potenziellen Kapitalverlust von vermutlich über 60 Millionen beschert.

Die folgenden Geschichten verwenden im Gegensatz zu den vorangegangenen keine geänderten, sondern echte Daten.

Solarvalue

Die Solarvalue AG versprach ihren Aktionären die Produktion von Ingots für die Solarindustrie und den Einstieg in das damals großartige Segment der Solartechnik. Ein Trendthema war das allemal! Die Aktienkurse der Solarvalue waren von einem Ausgabekurs von zehn hochgestiegen auf traumhafte 80 Euro. Damals hatte die Solarvalue AG noch Perspektiven zu bieten, denen viele spekulativ orientierte Anleger zu folgen bereit waren. Aber mit Beginn des Jahres 2008 drehte sich die Lage und der Kurs setzte zur rasenden Talfahrt auf 0,5 Euro an und landete Ende August 2010 unter 0,2 Euro.

Die Aktie war nur noch Futter für Spekulanten, die sich offenbar – ganz analog zu anderen Fällen – Anfang Oktober 2010 noch einmal um die Aktie bemühten. Meldungen über den endlich erreichten technologischen Durchbruch bei der Herstellung von Ingots trieben den Aktienkurs noch einmal bis auf 1,5 Euro. Danach verfiel der Kurs auf fünf Cent. Im August 2012 beendete die Aktie den Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse.

Die hoffnungslose Lage der Solarvalue wäre aber für Anleger keine Überraschung gewesen, hätte man sich etwas Mühe gemacht und ein wenig die Bilanzen gelesen. Dann hätte man erkennen können, dass die Qualität der Geschäftsberichte schlecht und die darin enthaltenen Aussagen substanzlos waren.

Das Führungsteam schwächelte, es gab eine Vorstandsvorsitzende, die so gut wie nie in Erscheinung trat, drei Wechsel im Technischen Vorstand und fehlende Personalangaben. Das war nur ein kleiner Ausschnitt der bestehenden Mängel.

Sah man sich den Geschäftsbericht des Jahres 2009 etwas genauer an, so musste man über das allgemeine und belanglose Fabulieren über die Wirtschaftslage, Weltmarktpreise und Wettbewerber erschrocken zusammensinken. Da sollten Profis am Werk sein? Im Risikobericht las man, „man könne möglicherweise die geforderte Produktqualität nicht erzeugen“. Zudem bestanden Risiken aus Personalkündigungen, es fehlte Liquidität, die Gestehungskosten für das Endprodukt waren zu teuer und man gab zu erkennen, im Wettbewerb unterlegen zu sein. Und wie sollte eine Solarva-

lue mit einem Sachanlagevermögen von lächerlichen 225.000 Euro in eine wettbewerbsfähige Produktion eintreten?

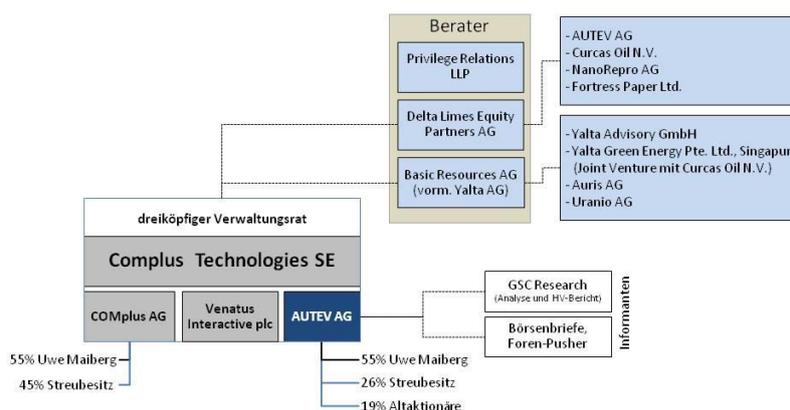
Das Unternehmen wurde am 31.10.2012 in Folge des Insolvenzverfahrens aufgelöst. Die Anleger dürfte es fast 100 Mio. Euro gekostet haben.

AUTEV

Die AUTEV AG war ein sehr kleines, mittelständisches Unternehmen in Brandenburg an der Havel, das hauptsächlich im Bereich Industrietechnologie tätig war. Entstanden aus den in den Neuen Bundesländern zusammenbrechenden Strukturen, konnte sich die AUTEV AG langsam in die Gewinnzone vorarbeiten. In den Jahren 2007 bis 2009 wurde mit Hilfe öffentlicher Forschungsmittel die AULED-Leuchte für Straßen- und Industrie-Beleuchtungen entwickelt. Damit sollte ab 2010 das große Geschäft im LED-Wachstumsmarkt gemacht werden und Akteure witterten ihre Chance, an diesem Geschäft beteiligt zu sein.

Der erfolgreiche Aufstieg des Mittelständlers, die Entwicklung der innovativen Straßenbeleuchtung und der riesengroße und boomende LED-Markt waren die Ingredienzien für die Akteure, den Anlegern traumhafte Gewinne im LED-Markt zu suggerieren. Die große Mär vom erfolgreichen LED-Geschäft der Zukunft wurde aufgebaut und die Aktienfalle ausgelegt.

Die Konstruktion dafür bestand im Kern aus der Complus Technologies SE mit der COMplus AG, Venatus Interactive PLC und der AUTEV AG.



Im Verwaltungsrat saßen der Firmengründer Uwe Maiberg und je ein Vertreter der Delta Limes Equity und der Yalta AG. In allen drei Firmen waren die Berater der Complus engagiert.

Die Office und Listing Services „Privilege Relations LLP“ mit Adresse in London (aufgelöst im Dez. 2012) und die Frankfurter „Delta Limes Equity Partners“ begleiteten im August 2010 die Börsengänge sowohl der COM-plus als auch der AUTEV AG.

Die Altaktien der AUTEV Gründungsgemeinschaft und der Aktionäre wurden zu einem Nominalwert von einem Euro ausgegeben und erzielten im ersten Börsenhandel einen Preis von 26 Euro. Im Juli 2010 waren in einer Privatplatzierung junge Aktien vorbörslich zum Preis von je 5,20 Euro ausgegeben worden. Bevorzugte Käufer waren in der für sie reservierten Zeitspanne die Altaktionäre, die vermutlich das gesamte Kontingent aufkauften. Diese jungen Aktien wurden im Oktober 2010 in den Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse gebracht und erreichten im ersten Handel einen Kurs von 32,50 Euro. Alle Aktionäre, die zu 1,00 oder 5,20 Euro Aktien erworben und sie anschließend verkauft hatten, waren spätestens Ende 2010 auf einen Schlag deutlich reicher geworden.

Die Geschichte der Aktie begann am 12.08.2010 mit der Börseneinführung, begleitet von Empfehlungen durch zweifelhafte Börsenbriefe und Aktienpusher im Internetforum von Wallstreet-online. Mitte Oktober 2010 empfahlen weitere Börsenbriefe die Aktien der AUTEV AG und der Venatus Interactive als unterbewertet zum Kauf an.

Alle Aktivitäten führten dazu, dass der Kurs der AUTEV-Aktie bis auf sein Allzeithoch im November 2010 stieg. Danach folgte bis Mitte Januar 2011 der Zusammenbruch. Mit ihm verschwanden die Pusher aus dem Forum. Im weiteren Verlauf kam es zu einer neuen Hochphase der Aktienkurse und dem anschließenden endgültigen Niedergang der Aktie. Ende 2012 war die Aktie mit einem Kurswert von gut 20 Cent zum Pennystock verkommen. Der potenzielle Kapitalverlust der Anleger betrug wegen der relativ geringen Aktienzahl vermutlich „nur“ etwa 28 Mio. Euro.

Der endgültige Niedergang der AUTEV AG begann am 29. Februar 2012 als die Staatsanwaltschaft die Geschäftsräume der Firma durchsucht hatte. „Die staatsanwaltlichen Ermittlungen richteten sich unter anderem auch gegen den Vorstandsvorsitzenden der AUTEV AG, Herrn Uwe Maiberg“, hieß es. Es gehe um den „Verdacht der Kursmanipulation und des Subventionsbetrugs“. In dem vom Vorstand der AUTEV AG unterzeichneten Nachtrag hieß es, es werde gegen die Firma Delta Limes Equity Partners wegen des

Verdachts der Kursmanipulation ermittelt. Nach den Durchsuchungen Ende Februar hatte die AUTEV AG gegenüber der Märkischen Zeitung noch erklärt, die Ermittlungen würden sich ausschließlich gegen die Beratungsfirma richten. Am 02.05.2012 hatte die Märkische Allgemeine Zeitung getitelt „Autev räumt Ermittlungen ein. Verdacht der Kursmanipulation und des Subventionsbetrugs gegen Vorstandschef / Auch Complus betroffen.“

Am 18.02.2013 eröffnete das Amtsgericht Potsdam ein vorläufiges Insolvenzverfahren über die AUTEV AG. Am 14.06.2013 titelte die Märkische Zeitung „Gläubigerversammlung im Juli / Ermittlungen wegen Subventionsbetrugs. Keine Rettung, Autev ist pleite“.

Das Amtsgericht Potsdam (Aktenzeichen: HRB 16182 P) machte am 26.08.2013 bekannt: „Die Gesellschaft ist auf Grund der Eröffnung des Insolvenzverfahrens gemäß § 262 Abs. 1 Nr. 3 AktG aufgelöst (Amtsgericht Potsdam, Az: 35 IN 1/13)“. Laut Meldung vom 19.02.2017 wurde der frühere Vorstandsvorsitzende der Brandenburger AUTEV AG vom Schöffengericht Potsdam wegen Steuerhinterziehung in vier Fällen zu einem Jahr Haft auf Bewährung verurteilt. Von Verfahren gegen die Berater ist nichts bekannt. Es gilt die Unschuldsvermutung.

Dennoch macht das Beispiel der AUTEV AG deutlich, wie das bestehende Geschäft benutzt wurde, um mit der LED-Technologie als Zugpferd die Aktienfalle aufzubauen und zuschnappen zu lassen.

Aktien der Beratungsfirmen

Von den Aktien, die mit der Delta Line Equity und der Basic Resources in Verbindung standen, war nicht nur die Aktie der AUTEV AG verlustreich, sondern auch die der Curcas Oil, der Nanorepro AG, der Venatus Interactive, der Auris AG und der Uranio AG. Wie die Aktie der AUTEV AG schieden am 14.12.2012 die Aktien der Venatus Interactive, der Curcas Oil (Totalverlust), der Nanorepro AG und der Auris AG aus dem First Quotation Board der Frankfurter Wertpapierbörse aus. Die Aktie der Venatus Interactive lebte an der Berliner Börse noch bis April 2013, ehe sie mit 17 Cent (Totalverlust) schloss. Die Aktie der Uranio AG verschwand bereits im Jahr 2011 mit Totalverlust von den Börsenzetteln.

Der Kurs der Aktie der Nanorepro AG war von anfänglichen 9 Euro bis Anfang 2020 auf einen Tiefststand um die 0,5 Euro gesunken. Am 10. März 2020 publizierte die Firma, einen Corona-Schnelltest anzubieten, und der Kurs sprang innerhalb von drei Tagen auf Höchstwerte von 3 Euro, eine Versechsfachung des Kurses, ohne dass Hinweise auf Pusher zu finden waren. Der letzte Geschäftsbericht war sicher nicht dazu angetan, die Aktie zu kaufen. Das Bilanzvolumen belief sich auf 4,8 Mio Euro und dem gezeichneten Kapital standen Verluste in gleicher Höhe gegenüber. Operativ wurden Verluste erwirtschaftet. Was oder wer hinter dem Kurssprung stand, darüber spekulierten auch die Teilnehmer im Wallstreet-Online Forum wie wild.

Dasselbe Missgeschick wie der AUTEV AG widerfuhr der Lion-E-Mobility, als Heuschrecken über sie herfielen. Im Gegensatz zur AUTEV AG konnte Lion-E-Mobility die Attacke überstehen und ist als Batteriepack-Hersteller ein kmU, das seinen Weg in eine erfolgreiche Zukunft noch beweisen muss.

Lion E-Mobility

Die Lion Smart GmbH war im November 2008 gegründet worden. Etwa im Jahre 2010 witterten Akteure ihre Chance, mit der Lion Smart GmbH ihr Ding drehen und den Anlegern eine neue Aktie zum Fraß vorwerfen zu können. Das Motto war: „Das im Haus entwickelte Batteriemangement-system wird der kommende Marktführer“. Die Geschichte um die Lion Smart GmbH und die E-Mobilität wurde breit vermarktet.

Im Mai 2011 wurde durch die Akteure, die im Verwaltungsrat und der Geschäftsführung Platz genommen hatten, eine Holding Lion E-Mobility AG gegründet. Sitz der Firma war ein Briefkasten in der Schweiz. Die Aktie der Lion E-Mobility AG nahm im Sommer 2011 den Handel im First Quotation Board der Frankfurter Börse auf. Der Kurs stieg um 400%. Dafür sorgten unter anderem Pusher im Internetforum von Wallstreet-online und diverse „Börsenbriefe“. Im Sommer 2012 verschwanden die Akteure mit sattem Gewinn.

Die Geschichte um die Lion E-Mobility AG zeigt ein wohlvertrautes Muster auf, wie Heuschrecken über eine Firma herfallen und die unbedarften Eigentümer mit verlockenden Konzepten umgarnen. Ist dies geschehen,

wird das Aktienmodell eingerichtet, die Werbetrommel angeworfen, der Kurs gepusht, abkassiert, die Fliege gemacht und die Firma ihrem Schicksal überlassen. Genau so war dies mit der AUTEV AG auch geschehen.

Am 15. Dezember 2012 wurde die Aktie der Lion E-Mobility AG an der Frankfurter Börse auselistet. Unter neuer Führung konnte das Geschäft wieder auf ordentliche Beine gestellt werden und die Aktie an die Frankfurter Börse zurückkehren. Die Lion E-Mobility hatte den Überfall der Heuschrecken überstanden.

Allen vorangegangenen Geschichten ist gemein, dass zu viele Menschen dem Lockruf von Gewinn und Reichtum nicht widerstehen können. Und so lange sich Menschen verlocken und verführen lassen, wird sich an dem jahrzehntealten Geschäft mit unseriösen Aktien ebenso wenig ändern wie an der Untätigkeit von Politik, Finanzaufsicht und Gesetzgebung, dagegen etwas zu unternehmen.

So lange Menschen den Verführern folgen, so lange werden diese Geschichten fortgeschrieben werden und solange werden Menschen klagen: *„Ich bin selbst schuld, weil ich nicht aufgepasst habe *** bin drauf reingefallen und habe 30.000 Euro verloren *** habe einen Haufen Geld verloren *** ich war leider auch dabei“* usw.

Am Handy abgezockt

Solche Klagen konnte man massenweise lesen, nachdem Anleger in WhatsApp-Gruppen auf Aktienempfehlungen hereingefallen waren. Es ging um Aktien der Canaan Inc, Springview Holding, Health in Tech Inc, Lichen China Ltd, Iczoom Group Inc, Chanson International Holding, Golden Heaven Group Holdings, Brag House Holdings, China Liberal Education Holdings und Meiwu Technology Company. In den meisten Fällen, wenn nicht in allen, stammten die Akteure aus China.

Die Verführung begann im Posteingang der Handybesitzer mit Werbung, die großartige Gewinnchancen offerierte. Es hieß *„Chancen wie sie schon so viele vor Dir erlebt haben. Du musst nur zugreifen und Du kannst richtig reich werden. Komm, schließ Dich uns an und Du kannst große Gewinne erzielen!“*. Das verhiessen arglosen Anlegern scheinbar aus Fernsehen und Medien bekannte Experten, in Wirklichkeit aber Gauner.

Nach einer Eingewöhnungsphase, in der mit viel Einfühlungsvermögen die Anleger zu einem Chor Gleichgesinnter zusammengeschweißt wurden, folgten Einladungen, sein Geld da und dort anzulegen. Das ganze Repertoire gruppenspezifischer Prozesse wurde genutzt, um die Teilnehmer zum Kauf von möglichst vielen Aktien zu verführen. Über Monate lief dieser Prozess voller Gruppendynamik ab und steigerte sich bis zum ultimativen Höhepunkt, an dem die Akteure die Reißleine zogen und mit einem Dump all ihre Aktien schlagartig verkauften.

Nach Berechnungen, die allerdings keine Gewähr liefern können, ist es möglich, dass die Akteure mit den Aktien o.g. Firmen den Anlegern über eine Milliarde Euro abgenommen haben.

Das System der Verführung hat sich im Kern nicht verändert. Es beruht weiter auf Verlockung. Verändert haben sich die Methoden in der neuen digitalen Welt. Und wenn man einen Blick in die Zukunft wirft und unterstellt, dass künftig die KI Einzug in das Geschäft mit unseriösen Aktien halten wird, bekommt das Thema einen beklemmenden Zug. Wenn KI die Schwächen der Menschen auszunutzen beginnt, sind der Manipulation des Menschen keine Grenzen mehr gesetzt, es sei denn der Mensch bleibt kritisch!

Im Folgenden gilt wieder:
alle Firmen- und Personennamen sind geändert
und ohne Bezug zu real existierenden Namen,
sofern nicht anders kenntlich gemacht.

Ein kanadischer Akteur

Das ist die Geschichte von Steve Canneghan und seinem auskömmlichen Leben mit dem Handel wertloser Aktien.

Vancouver

Die aufgehende Sonne eines strahlenden Tags tauchte den Rand des Pazifiks im Strait of Georgia und dem Burrard Inlet in gleisendes Licht und ließ die Schaumkronen leicht auf den Wellenkämmen des Wassers tanzen. Noch herrschte Ruhe in den Bürohäusern von Vancouver Downtown und im Investorenviertel um die West Hastings und West Pender Street. Noch war die Stadt nicht aufgewacht, als Steve Canneghan bereits in seiner schweren Chrysler Limousine auf den fast leeren Straßen von zu Hause über den Marine Drive entlang dem Burrard Inlet und über die Lions Gate Bridge in die West Georgia Street einbog, um in sein Büro in der Howe Street, ganz nahe an der Waterfront Road, zu gelangen.

Steve genoss die Stille der Morgenstunden und die kristallklare Luft, die über der See und der Stadt lag. Er genoss sein Leben, das sich durch seinen Geschäftserfolg so leicht und luxuriös gestaltete. Er genoss seine Unabhängigkeit und die Souveränität, mit der er seine Geschäfte ausführen konnte. Kein Aufsichtsrat, der ihm in die Quere käme, keine Gewerkschaft und keine Mitarbeiter, denen gegenüber er seine Geschäfte oder seine Führungsrolle zu rechtfertigen gehabt hätte, keine Banken, die ihn wegen Kreditlinien an der kurzen Leine hielten, kein Büroalltag, der ihn wegen des operativen Betriebs in Dauerstress versetzte. Schlicht nichts, was seinen Genuss über die tägliche Allmacht seines Berufs trüben hätte könnte.

Während der Lift lautlos aus der Garage in den 15. Stock schwebte, waren seine Gedanken bereits bei seinem nächsten Investitionscoup.

Steve war Investor. Er gründete Firmen, begab Aktien, sammelte das Geld der Anleger ein und finanzierte damit Explorationstätigkeiten auf vornehmlich gepachteten Claims. Seinem Publikum, den Anlegern, erzählte er vollblumig, welche großartige Aussichten beständen, auf reiche Erzlagstätten zu stoßen, die jeden Anleger reich machten.

Auf der Explorationstätigkeit beruhte der Geschäftsbetrieb und auf dem Aktienhandel beruhte sein Kapitalertrag.

Der Kern des Geschäftsmodells war simple gestrickt. Die gepachteten Liegenschaften sollten tunlichst im Bereich von Lagerstätten liegen, die erfolgreich ausgebeutet worden waren. Das Explorationsteam fand deswegen immer ein paar Bohrstrecken, die Grundlage für sagenhafte Reservenberechnungen war. Natürlich trafen solche Berechnungen in der Regel später nie zu, aber sie ließen sich anstandslos bilanzieren und völlig legal als Chance verkaufen. Die Anleger griffen – wenn der Prospekt nur richtig vermarktet wurde – immer gern zu. Und Steve freute sich, damit ein völlig legales Geschäft zu betreiben.

Die Explorationstätigkeit konnte mühelos einige Jahre durchgezogen werden. Die Nachrichtenlage durfte dabei nur nie die Spannung verlieren, um die Anleger bei der Stange zu halten. Dann war ein längerer Handel an den Börsen fast garantiert. Irgendwann brach die Illusion zwar ein und – so ein Pech aber auch – die Berechnungen stellten sich als nicht tragfähig heraus. Die Exploration war leider, leider vergebens, wo es doch anfangs so gute Chancen gegeben hatte. Das nennt man dann einen Freispruch erster Klasse für Manager von Junior Mining Companies.

Für den ganzen Geschäftsbetrieb brauchte Steve nicht mehr als seine Sekretärin, ein paar gute Geschäftsfreunde für den Aufsichtsrat und das Management sowie ein paar Adjutanten, die das Wenige des operativen Geschäfts betrieben. Mehr nicht. Das alles hatte mühelos Platz in seinem kleinen, aber luxuriös eingerichteten Büro nahe der Waterfront von Vancouver Harbor mit extravaganem Blick über die Stadt und den Hafen.

Das Explorationspersonal, das er noch zusätzlich brauchte, war mühelos anzuheuern und lieferte genügend Ergebnisse, die sich publikumswirksam weltweit in die Presseverteiler einspeisen ließen. Überhaupt war es ein geradezu paradiesischer Glückszustand seines Berufs, nichts in seiner eigenen Organisation vorhalten zu müssen, sondern sich bedarfsgerecht der endlos scheinenden Dienstleister bedienen zu können.

Bei der Menge an Firmen, die Steve über die vielen Jahre sein Eigen nannte, kannte er sich in der Welt der Finanzdienstleister perfekt aus und unterhielt zu einer Vielzahl von ihnen dauerhafte und gute Beziehungen, um seine Geschäfte jederzeit zügig abwickeln zu können.

Um seine Aktien an irgendeine Börse dieser Welt zu bringen, hatte er seine **Listing Services**. Den Aufbau seiner Firmen, die Abwicklung der Behördengänge und das Berichtswesen erledigten seine **Office Services**. Zusätzlich nutzte er – wenn auch nur sehr selten – **Secretarial Services**, die für ihn einen virtuellen Bürobetrieb fernab seines eigenen Standortes unterhielten, um beispielsweise in Indonesien mit einer eigenen Firmenadresse präsent zu sein zu können. Zur Vermarktung seiner Aktien über die verschiedenen Medien nutzte er seine **IR-Services**.

Listing-, Office-, Secretarial- und IR-Services, die sich darauf spezialisiert hatten, den Brückenschlag zwischen Emittenten und Börse so rasch und effizient wie möglich durchzuführen, gab es rund um den Globus in erklecklicher Anzahl. Aber wie immer, so kam es auch hierbei darauf an, die guten unter ihnen zu kennen und zu nutzen, um seine eigenen Geschäfte so unauffällig und seriös wie möglich durchführen zu können.

Was Steve gar nicht brauchte, waren negative Schlagzeilen über seine Geschäfte, die im schlimmsten Fall der Zusammenarbeit mit einem ins Gerde gekommenen Office Service entsprangen und für ihn nicht mehr steuerbar waren. So kurios es klingen mag, gute Qualität und seriöses Image der Servicepartner waren ein ausschlaggebender Erfolgsfaktor für Steves doch eigentlich unseriöse Geschäfte.

Das volle Programm für einen Börsengang startete stets mit der Suche nach einem leeren Firmenmantel, der häufig genug bei Listing Services zu finden war.

Listing Service

Firmenmäntel hat fast jeder Konzern und jedes größere Unternehmen in seinen Büchern. Wird zum Beispiel das in einer Tochterfirma angesiedelte Geschäft eines Konzerns eingestellt, lässt die Konzernleitung die Firma ohne weitere Geschäftstätigkeit vielfach bestehen. Im Fall einer neu zu eröffnenden Tochterfirma greift man auf den Firmenmantel als leere Hülle zurück, spart sich den gesamten Registrierungsprozess und füllt die leere Hülle mit neuem Leben. Es handelt sich also um eine völlig legale und häufig angewandte Geschäftspraxis.

Leere Hüllen entstehen grundsätzlich bei jeder Form einer Geschäftsauflassung und sind speziell für Listing Services ein Kauf- und Handelsobjekt. Listing Services betreiben eine regelrechte Vorratshaltung von leeren Hüllen, um sie in der Regel mit sehr gutem Gewinn an unseriöse Emittenten [seriöse Emittenten besitzen ja ein eigenes Geschäft und brauchen keine leere Hülle] zu verkaufen. Auf Basis der leeren Hülle kann eine neue Firma rasch und unkompliziert im Handelsregister zur Eintragung gebracht werden und der Listing Service bringt anschließend die Aktie des Emittenten an die Börse.

Ein während der Zeit des First Quotation Boards hervorstechender Listing Service war FSEL (alle Angaben zu FSEL sind Echtdaten).

FSEL – Frankfurt Stock Exchange Listings – hatte sich auf das Listing von Emittenten im First Quotation Board an der Frankfurter Wertpapierbörse spezialisiert. Unter den vielen Webseiten fand man nur mühselig, wer hinter der Firma stand. *„FSE Listings Inc is run by Robert Russell, Ryan Gibson, and Mark Bragg. FSE Listings Inc is the only firm that lists companies on the Frankfurt Stock Exchange.* Diese drei und noch Lew Watkins betrieben mit den Firmen Antevorta Capital Partners, Deutsche Capital Partners, FSE Listings Inc, Watkins WorldWide LLC und IFXBG das Geschäft mit Börsengängen. Sichere Rechercheergebnisse über die Webseiten waren kaum möglich, denn FSEL lieferte keine Informationen. So blieb die Verbindung zwischen FSEL und der Finanz-Boutique IFXBG zunächst verborgen. Nur über verschiedene Links konnte man herausfinden, dass Ryan Gibson in beiden Firmen verantwortlich zeichnete.

Die IFXBG, empfohlen von FSEL, bot längere Zeit den an der Frankfurter Wertpapierbörse aus dem First Quotation Board ausgeschiedenen Firmen ein Listing an den GXG Markets an. Im Februar 2013 wurde die IFXBG offenbar von der GXG-Regulierungsbehörde rausgeschmissen, denn dort hieß es *“On 6th February 2013 IFXBG Limited was issued with a notice that their membership of the GXG exchange had been suspended pending a review by GXG Markets’ Regulatory Team.”* Im März 2013 ging das GXG-Geschäft von der IFXBG an eine undurchsichtige RST Capital über. RST hatte ein Head Office in Neuseeland, eine über Toronto anonym angemeldete Webseite und es gab keine Angaben über das Management. RST bot an: *„...successful listing of your firm to bigger Boards such as the AIM, GXG*

Regulated Market, and DAX Listings“. Es war schauerlich, dass die RST mit „DAX Listings“ die Einführung von Firmen in den deutschen Leitindex anbot. RST und FSEL benutzten zudem textgleiche Publikationen. Dass FSEL über die IFXBG auch eine mysteriöse Bank of Pangea zuzurechnen war, rundet das Bild ab.

Das Informationsverhalten von FSEL bestand in Desinformation und so blieb auch unbekannt, welche Kunden FSEL überhaupt an die Frankfurter Wertpapierbörse gebracht hatte.

Auf Grund von Postings der FSEL konnte man mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit elf Listings (von wie viel?) für das First Quotation Board an der Frankfurter Wertpapierbörse ausmachen. Alle diese elf Börsengänge hatten bereits in den Jahren 2010 und 2011, also weit vor Schließung des First Quotation Boards zu Totalverlust geführt und einen potenziellen Kapitalverlust der Anleger von etwa 700 Mio. Euro verursacht.

Da FSEL mit der Reorganisation der Frankfurter Wertpapierbörse ohne Zweifel ein wichtiger Zugang zur Börse verbaut worden war, konzentrierte sie ihre Dienste auf OTC-Märkte wie die GXG Markets oder OTC UK. Über die GXG Markets sollte Emittenten der Zugang zu den regionalen deutschen Börsen wie Berlin, Hannover, Düsseldorf oder München oder – bevorzugt ausgelobt – zur London Stock Exchange als Upgrade ermöglicht werden. Das ganze Programm kostet einen Emittenten in etwa 100.000 Euro, Geld genug, dass ein kleiner Listing Service mit flacher Kostenstruktur bei etwas Fleiß und etlichen Listings pro Jahr ein ganz ordentliches Auskommen haben könnte. FSEL war als Stock Exchange Listings noch bis 2016 aktiv. Der Weg an die Börse in Frankfurt führte damals über das Erstlisting an der Cyprus Stock Exchange. Mittlerweile scheint FSEL nicht mehr aktiv zu sein.

Bei Steves Qualitätsanforderungen war FSEL keine Adresse, an die zu wenden er auch nur eine Sekunde gedacht hätte. Er arbeitete viel lieber mit einem kompetenten und vertraulich arbeitenden Office Service zusammen, der ihm möglichst eine allumfassende Lösung für seine Aktiengeschäfte bot.

Office Services

Office Services bieten unterschiedliche Dienstleistungen an. Das kann eine virtuelle Büroadresse, die Beistellung von Mietmanagern, Lieferung eines Firmenmantels, Registrierung, Listing, Buchhaltung, Erstellung der Bilanz und der Geschäftsberichte, Behördengänge und Finanzmanagement umfassen. Das Angebot kann aus Teilen des Spektrums oder aus dem gesamten Spektrum bestehen. Alles, was in irgendeiner Weise ein profitables Geschäft versprach, unseriöse Aktien an eine Börse zu bringen, wurde von den Office Services in der Zeit des First Quotation Boards ganz intensiv und marktgerecht angeboten.

Schwergewichte unter den damaligen Services (echte Namen in diesem Absatz) waren die kanadische Integral Transfer Agency. Die Aktien, die sie begleitete, dürften einen potenziellen Kapitalverlust der Anleger von mindestens 2,5 Mrd. Euro, hochgerechnet aber wohl etwas über drei Milliarden Euro, erbracht haben. Aktien, die Millers Associates Limited in London begleitete, ergaben einen potenziellen Kapitalverlust der Anleger von 1,25 Milliarden Euro und jene von David Venus & Company Ltd. aus London brachten es auf geschätzte 1,7 Mrd. Euro. Die Silvia Quandt & Cie. AG, bot für Kunden Kurspflege, fundiertes Research, direkte Investorenansprache und gezieltes Marketing zur Steigerung des Interesses institutioneller Investoren an. Die von ihr betreuten Aktien hatten einen durchschnittlichen Wertverlust von 72%. UK Data mit der Adresse in 11 Church Road, Great Bookham, Surrey ist heute nur noch Lieferant seriöser Wirtschaftsdaten. Damals stellte UK Data einen umfassenden Service für Akteure bereit. Die betreuten Aktien hatten einen potenziellen Kapitalverlust für Anleger, der bei den wenigen untersuchten Aktien mehr als 500 Mio. Euro betrug. Die Deutsche Investor Relations GmbH hatte sich auf kanadische Aktienemittenten spezialisiert. Die betreuten Aktien brachten es trotz einzelner positiver Aspekte insgesamt auf einen potenziellen Kapitalverlust für Anleger von 470 Mio. Euro. Der Dual Listing Spezialist FSEL brachte es bei den wenigen identifizierbaren Aktien auf einen potenziellen Kapitalverlust für Anleger von etwa 700 Mio. Euro.

Wie viele Services es insgesamt gab, ist unbekannt. Allein die hier aufgezählten führten zu einem Verlust für Anleger von mehr als 7 Mrd. Euro.

Steve hatte eine langjährige Verbindung mit einem Office Service namens „Financial Corporate Services“ in 1055 West Georgia Street, Vancouver. FCS beschaffte ihm bei Bedarf problemlos einen passenden Firmenmantel für ein neues Vorhaben und schuf alle Voraussetzungen, dass die Firma im Handelsregister rasch eingetragen wurde.

Im nächsten Schritt musste der Firma Leben eingehaucht werden, indem das Management, ein Geschäftsplan und wenigstens Exploration und Marketing aufgebaut wurden. Die neue Firma brauchte Kapital und musste ein ordentliches Explorationsgeschäft tätigen oder mindestens in Aussicht stellen.

Auch dafür sorgte FCS nach Steves Vorgaben und schuf den vollständigen Geschäftsplan einer neuen Firma.

Secretarial Service

Falls Steve vor gehabt hätte, seine Firma überhaupt nur zum Schein und ohne jedweden operativen Betrieb laufen zu lassen, hätte er sich eines Secretarial Services bedient, der sogar die Direktoren seines Unternehmens, in jedem Fall aber die Büroadresse und den Telefon- und Postdienst stellte und der alle fälligen Formalien gegenüber den Behörden erledigte.

Es gab also ein breites Angebotsspektrum, das praktisch für jeden Wunsch und jede Konstellation des Börsenbetriebs einer unseriösen Aktie ein passendes Geschäftskonzept bereitstellte. In Europa hatten sich zu Zeiten des First Quotation Boards vor allem Rechtsanwaltskanzleien in der Schweiz und in Großbritannien darauf spezialisiert und boten ihre Dienste an.

Unter Nutzung all dieser Services kann ein Phantomunternehmen fast mühelos aufgebaut werden, seine Pseudoaktien am Markt bis zum Kollaps handeln und nach gemachter Kasse abtauchen. Die Drahtzieher sind oftmals unbekannt oder wenn bekannt, besteht kaum eine Gefahr, dass man ihnen den Prozess machen kann. Die bestehenden Gesetze in der Finanzwelt und an den Börsen lassen Betrugsmanöver relativ einfach zu. Das Spektrum von Listing Services, Office Services (Kanzlei), IR- und Finanzservices, akkreditierte Handelsteilnehmer, Börsen und Secretarial Services (Briefkasten) hält für Emittenten eine „all-inclusive“-Lösung bereit.

Investoren

Für den Börsengang waren je nach Börse allein bis zu einer Million Kapital notwendig und nachzuweisen. Steve stattete seine Firmen in der Regel jedoch mit mehr Eigenkapital aus, um für die Anleger erhöhte Attraktivität zu schaffen. Zusammen mit den Kosten für Firmengründung, Management-Fees, Büro und eben der Kapitalausstattung des neuen Unternehmens rechnete Steve stets mit einem Bedarf von fünf Millionen kanadischer Dollar als Minimum. Im Ernstfall könnte Steve eine derartige Summe aus eigener Tasche finanzieren, aber im Sinne einer Risikoverteilung und Schonung der eigenen Ressourcen, war er vielmehr daran interessiert, sich fremd zu finanzieren. Da er die Mehrkosten der Fremdfinanzierung nicht selbst tragen musste, sondern aus dem Cashflow seines Unternehmens, will heißen dem Geld seiner Anleger, finanzierte, war das der perfekte Weg zur Kapitalisierung.

Die verschiedenen Investoren, die Steve Canneghan regelmäßig ansprach, stammten aus einem Adressenstamm von nur einem Dutzend Firmen. Sie lieferten das benötigte Kapital. Die Regeln für die Finanzierung waren schon im Vorhinein so gut wie festgelegt. War sich Steve mit einem oder mehreren seiner Investoren über die Konditionen des Kapitalgeschäfts einig geworden, so wurden diese natürlich Shareholder im neuen Unternehmen. Nicht nur, dass so das benötigte Kapital floss (im Extremfall tat es das nicht einmal), es gab noch zusätzlich den Marketingeffekt als Meldung für künftige Anleger: „Seht her, was für potente Investoren bereits an Bord sind und ihr Interesse an der Aktie bekundeten“. Also kauft, Leute!

Die Investoren erhielten im Zuge von Private Placements für das eingezahlte Kapital Aktien und Optionen. Der Ausgabekurs für die Wertpapiere war in der Regel so gering, dass die Investoren so gut wie immer beim Verkauf ihrer Wertpapiere einen Gewinn erzielten. So blieb die Verpflichtung für Steve Canneghan zur Rückerstattung des eingezahlten Kapitals ebenfalls so gut wie immer wirkungslos. Nur wenn die Aktienemission und der folgende Aktienhandel im Extremfall zu einem Flopp ausarteten, müsste Steve in die eigene Tasche greifen.

Für die Beteiligten war das Geschäft aus einem Private Placement praktisch immer gewinnbringend.

Nachdem Firmengründung und Finanzierung unter Dach und Fach waren und das Unternehmen registriert war, konnte der Antrag auf Börsenzulassung durch Financial Corporate Services erfolgen. Ab Zulassung an der Börse in Vancouver und Aufnahme des Handels war der Weg frei, die Aktie im Open Market der Frankfurter Wertpapierbörse einbeziehen zu lassen. Dazu beantragte Financial Corporate Services im Regelfall die Zulassung zum Handel über einen akkreditierten Handelsteilnehmer der Frankfurter Börse.

Die direkte Einbeziehung kanadischer Aktien an der Börse in Frankfurt hatte den Nachteil, dass damit der kanadische Ursprung offenkundig war. Kanadische Aktien waren aber als kritisch bekannt. Wenn Steve diesen Umstand vermeiden wollte, wählte er lieber den Umweg über Großbritannien, indem er dort eine Tochtergesellschaft der kanadischen Mutter gründen ließ und mit der britischen Tochter an die Börse in Frankfurt ging.

Börse Frankfurt

Jede Börse will den Handel aller Wertpapiere mit einem Höchstmaß an Sicherheit durchzuführen. Nur wenn die an der Börse Handelnden die Gewähr haben, dass ihre Kauf- und Verkaufsaufträge zeitgerecht, zu marktgerechten, fairen Kursen und fehlerfrei durchgeführt werden, werden sie der Börse ihr Vertrauen schenken. Nun ist die Sicherheit der Transaktionsabwicklung keineswegs losgelöst vom Inhalt der Transaktion, also der Qualität eines Wertpapiers und seines Emittenten. Niemand wäre interessiert, an einem sicheren Handelsplatz mit unsicheren Papieren zu handeln. Die Koppelung der Bedürfnisse von sicherem Handel und sicherer Wertpapierqualität führt aber jeden Börsenbetreiber in eine Zwickmühle. Je mehr er auf die Wertpapierqualität achtet, desto mehr Aufwand muss er betreiben, um zu einem abgesicherten Urteil zu gelangen, und desto mehr Wertpapiere muss er bei negativem Prüfungsergebnis eliminieren und damit das Handelsvolumen, den Umsatz der Börse, einschränken.

Was Wunder also, dass die Börsen auf die Idee kamen, diesen Kopplungsmechanismus aufzuheben und die Qualitätskontrolle der Emittenten und Wertpapiere in die Verantwortung von Finanzdienstleistern auszulagern.

Der Weg jedes Unternehmens an eine Börse führt stets über solche Finanzdienstleister, die die Aktienemission organisieren. Im Fall eines Initial

Public Offerings (IPO), also der erstmaligen **Einführung** (nicht Einbeziehung) von neuen Aktien, bedienen sich Emittenten in der Regel der Dienste einer Bank, die an der Börse, an der die Aktie gelistet werden soll, gewissermaßen akkreditiert ist. An der Frankfurter Börse sind es die „Deutsche Börse Capital Market Partner“.

Deutsche Börse Capital Market Partner müssen für jedes Börsenlisting mit Ausnahme der Einbeziehung einer Aktie in den Open Market in Anspruch genommen werden. Capital Market Partner analysieren den Emittenten und dessen Chancen im Kapitalmarkt, entwickeln die Emissionsstrategie und bringen die Aktien des Emittenten in den Handel. Verantwortlich für die Qualitätssicherung sind zwei Umstände. Einmal die Vorgaben der Börse, die ein Emittent zu erfüllen hat, um in einem bestimmten Marktsegment gelistet zu werden, und zum anderen die Prüfungsarbeit des Capital Market Partners, ob der Emittent diese Vorgaben nachweislich erfüllt.

Für die Zulassung von Aktien in Marktsegmenten mit hohem Transparenzstandard legt die Börse hohe Anforderungen an Emittenten und Capital Market Partner fest. Die Standards der Zulassung in die führenden Marktsegmente einer Börse sichern ein Höchstmaß an Wertpapierqualität, umso mehr als Banken bei einem IPO für Fehler in der Wertanalyse ihres an die Börse zu bringenden Emittenten gerade stehen müssen. Für den regulierten Markt sind die Qualitätsanforderungen an alle Teilnehmer so hoch, dass Anleger sicher sein dürfen, auf keine unseriösen Aktien zu stoßen. Nur böse Ausnahmen wie die Aktie der Wirecard AG bestätigen, dass es keine Regel ohne Ausnahme gibt.

So gut dies für die Qualität ist, für kleine Unternehmen, die Kapital brauchen und es sich über einen Börsengang besorgen möchten, stellen die Anforderungen unüberwindliche und unbezahlbare Hürden dar. Und nun beginnt das Dilemma der Börsen, je mehr sie kleine Unternehmen einbeziehen wollen, desto einfacher müssen sie den Zugang zum Markt gestalten und desto geringer werden die Qualitätsanforderungen. Die Maschen des Netzes der Qualitätskontrolle werden größer und größer und am Ende so weit, dass auch unerwünschte Börsenteilnehmer hindurchschlüpfen können.

Für Steve war es unmöglich oder mindestens viel zu teuer, ein IPO an der Frankfurter Börse zu bewältigen. Aber durch die weiten Maschen des unregulierten Marktes konnte er leicht schlüpfen. Mit einer in Toronto an der TSX als Heimatbörse gelisteten Aktie konnte er in Frankfurt mühelos die **Einbeziehung** (nicht Einführung) der Aktie beantragen. Für den Zugang in den Open Market brauchte Steve gerade mal ein paar Daten, die leicht auf einer DIN-A4-Seite Platz hatten und mühelos zu erstellen waren.

Laut Geschäftsbedingungen verlangt die Wertpapierbörse in Frankfurt für die Einbeziehung einer Aktie lediglich die genaue Bezeichnung der einbeziehenden Aktie und Angaben darüber, an welcher von der Frankfurter Wertpapierbörse anerkannten Heimatbörse bereits Preise für die Aktie festgestellt werden.

Zusätzlich muss der Handelsteilnehmer sich verpflichten, die Deutsche Börse über wesentliche Umstände die Aktie und den Emittenten betreffend unverzüglich und schriftlich zu informieren.

Man sieht, der Eingang zum Open Market steht so weit offen wie das bekannte Scheunentor. Und Steve ging natürlich durch das Scheunentor hinein in den Handelsplatz, an dem sich so wunderbar verdienen ließ, wenn die Kurse richtig liefen und wenn der Handel blühte.

Und dass der Handel blüht, dafür war die Frankfurter Börse durch die Market Makers und Designated Sponsors gut ausgerüstet. Ihre Aufgabe ist es, für möglichst hohen Handel durch gute Liquidität bei kleiner Handelsspanne zwischen Geld- und Briefkurs zu sorgen. Sie sind es, die gewissermaßen das Schmiermittel für einen reibungslosen Lauf des Börsenmotors einfüllen. Market Makers und Designated Sponsors sind Stimulatoren für einen gut funktionierenden Handel. Sie sorgen für die ausreichende Liquidität, indem sie verbindliche Preise für den An- und Verkauf der Aktien stellen, und die Handelbarkeit von Aktien verbessern.

Es war demnach klar, dass Steve kein IPO in Frankfurt brauchte, sondern den mühelosen Eintritt in den unregulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse, an der der Handel so wunderbar funktioniert.

Unregulierte Märkte

Die sogenannten Over-the-Counter (OTC) Geschäfte sind der Wertpapierhandel außerhalb der regulierten Märkte nationaler Börsen und unterliegen wesentlich geringeren Auflagen der Finanzaufsicht, als es für Wertpapiere in regulierten Märkten der Fall ist. Weltweit wichtige unregulierte Märkte sind:

New York: OTC Markets der OTC Markets Group, Inc. mit den Segmenten: OTCQX, OTCQB, Pink und Gray. Die Informationsanforderungen sinken von relativ hoch im Fall von OTCQX über mäßig bei OTCQB bis auf null bei Pink Sheets. Bei Gray Sheets fehlt der Market Maker und es fehlt jede Transparenz.

Praktisch dieselben Aktien enthält das OTCBB (Over-the-Counter Bulletin Board), ein von der FINRA betriebener Handelsplatz. Die FINRA, Financial Industry Regulatory Authority, ist der größte unabhängige Wertpapierregulator der USA.

Die Segmentierung des OTC Markets beschreibt „[Introducing pink sheets: the OTC market](#)“. Der Gray-Markt scheidet bei Privatanlegern selbst für einen spekulativen Aktienhandel vollständig aus. Vom restlichen OTC-Markt können zwei Drittel aller bewertbaren Aktien so eingeschätzt werden, dass sie mit vertretbarem Risiko gehandelt werden können. Allerdings waren 45% aller Aktien nicht bewertbar. Bezieht man sie in die Betrachtung ein, so sind nur ein Drittel aller OTC-Aktien mit vertretbarem Risiko handelbar.

Toronto: es sind die beiden Börsen TSX Venture Exchange inkl. NEX an der Börse von Toronto und die Börse Canadian Securities Exchange von CNSX Markets Inc. Hier sind rund die Hälfte aller Aktien problematisch und für den Privatanleger nicht geeignet. Der Anteil steigt noch, wenn man die rund 30% nicht bewertbaren Aktien hinzurechnet.

Frankfurt: Open Market an der Frankfurter Wertpapierbörse mit dem Quotation Board. Die Frankfurter Börse stellt keine auswertbaren Daten der rund 11.000 Aktien des Quotation Boards zur Verfügung. Von den 2017 einbezogenen Aktien waren rund ein Viertel als problematisch einzustufen. 20% der Aktien konnten darüber hinaus nicht bewertet werden.

Steves Aktien an den unregulierten Märkten

Die Aktien von Steves Firmen waren vornehmlich in Toronto und Frankfurt eingetragen und auch und die von vielen anderen, betrügerisch agierenden Akteuren finden sich an diesen Börsen.

Steve Canneghan lag nicht an Betrug. Welch hässlichen Klang allein das Wort in seinen Gedanken hatte! Sein System war viel sophistischer und praktisch wasserdicht gestrickt. Seine eigentliche Kunst und das ganze Geschick seines Berufs bestanden in der perfekten Inszenierung eines Schauspiels für seine Klientel der Junkies an den Börsenplätzen dieser Welt. Und wie an den Bühnen dieser Welt wusste Steve nur zu gut, dass es darum ging, die richtigen Schauplätze auszuwählen.

Auch hierbei war ihm das Schicksal mehr als gewogen, denn die Wahl war nicht etwa unter hunderten von Börsenplätzen zu treffen, sondern ließ sich auf drei beschränken. Er brauchte im Regelfall die kanadische Heimatbörse TSX als Ausgangsbasis und konnte anschließend wählen, ob er sein Stück lieber in New York im OTC Market oder aber an der Frankfurter Wertpapierbörse im Quotation Board spielen ließ.

Wie im Casino

Hier wusste er, saßen seine Kunden wie Spieler am Roulettetisch eines Casinos in unverbrüchlichem Glauben, der Spieler und nicht die Bank säßen auf der Gewinnerseite.

Was nun diese Auswahl anging, war Steve sich völlig sicher, dass eine Kombination aus kanadischer und deutscher Börse seine Chancen ungleich mehr steigerte, als wenn er zu Toronto noch den New Yorker OTC Markt hinzunähme. Die Deutschen waren seiner Ansicht nach die besseren Käufer bzw. die begierigeren Zocker.

So betrieb Steve – bildlich gesprochen – im Durchschnitt ein halbes Dutzend Roulettetische. Das Spiel an jedem Tisch verlief nach mehr oder weniger festen Regeln einer Dramaturgie und endete wie jedes Drama mit dem Tod seines Protagonisten. Steves Dramaturgie hatte nur einen, aber dafür alles entscheidenden Zielpunkt, dem Zuschauer fest glauben zu machen, dass der Held eine ausgezeichnete Chance habe, überleben und gewinnen zu können.

Allein für diese Vision waren alle Besucher seines Stücks stets bereit, die Eintrittsgebühr zu bezahlen und das Stück nicht nur einmal, sondern immer wieder zu besuchen. Manchmal, wenn sie das Stück in der vermeintlichen Überzeugung erlebten, die Vision werde sich sicher und selbstverständlich erfüllen, blieben sie nur umso bereitwilliger am Tisch, um sich siegen sehen zu wollen.

Steve wusste nur zu gut, dass diese Chance zwar nicht gänzlich ausgeschlossen war, aber selbst der jährlich wiederkehrende Lottotreffer besaß eine höhere Eintrittswahrscheinlichkeit als ein Explorationserfolg auf den Billigclaims seiner Investitionsvorhaben. Wie billig die Claims und Liegenschaften meistens waren, könnte jeder Anleger und Spieler mit einem Blick in die Asset-Aufstellung der Bilanz sehr leicht feststellen. Aber Gott sei Dank unterblieb dies nach den Erfahrungen von Steve so gut wie immer und je mehr euphorische Stories über Funde und Reservenschätzungen man publizierte, desto weniger interessierten sich Anleger für Bilanzen und Assets. Es war und blieb ein so einfaches Spiel für Steve!

Manchmal – ganz selten – stießen die Suchtrupps in den ausgeplünderten Claims doch noch auf Erzstätten, deren Abbau sich lohnte, so dass Steve sich in diesem Fall rasch zum Verkauf der Firma entschloss und damit eine goldene Nase verdiente. In einem solchen Fall saß auch seine Klientel ausnahmsweise einmal auf der Gewinnerseite. Allein dieser Gedanke, es könne ja die berühmte Goldader erschlossen werden, war ausreichende Geschäftsgrundlage für Steve Canneghan und zusammen mit blumigen Versprechungen attraktiv genug, die Spieler an die Tische zu locken.

Da zwei von Steves Spieltischen schon in die Tage gekommen waren und kaum noch Kundschaft anzulocken in der Lage waren, war die Zeit für eine Erneuerung der Inszenierung gekommen.

Auch hierfür gab es feste Usancen und es war nicht einmal besondere Kreativität gefragt. Ein leerer Spieltisch steht in der geschäftlichen Realität für eine Börsenaktie, deren Kurs verfallen ist und deren Handelsspanne zwischen Kauf- und Verkaufskurs so groß ist, dass auch kein noch so gieriger Zocker die Aktie kaufen würde. War es so weit, dann war es Zeit zu schließen.

Täuschungsmanöver

Steve Canneghan hätte eine ganze Reihe von Möglichkeiten zur Verfügung, dem Spiel an verwaisten Roulettetischen neues Leben einzuhauchen. Aber die meisten davon missfielen ihm.

Unter den Emittenten lausiger Aktien gab es beliebte und gern genutzte Täuschungsmanöver, zum Beispiel im Zusammenlegen von Aktien. Eine zumeist außerordentlich einberufene Hauptversammlung, bei der sich leicht absichern ließ, dass nur gewünschte Aktionäre daran teilnahmen und das Ergebnis der Abstimmung ganz im Sinne des Emittenten ausfiel, beschloss den Tausch von Aktien zum Beispiel im Verhältnis von 100 zu 1 und falls das für die Kurskosmetik noch nicht reichte, wurden auch 1.000 Aktien auf eine neue getauscht. Derart konnte der Aktienkurs unter neuer Wertpapiernummer auf ein wieder ansehnlich erscheinendes Niveau gebracht werden und lieferte die zwar nur kleine, aber doch bestehende Chance, den Handel wieder flott machen zu können.

Auch Namensänderungen in Verbindung mit einem Relaunch der Geschäftstätigkeit, neuen Investoren und vielleicht auch neuem Management waren stets beliebt, um von der Historie abzulenken und der Aktie eventuell neuen Schwung zu verleihen.

Sehr gern praktiziert war das duale Listing an der Frankfurter Wertpapierbörse, wenn eine Aktie an ihrer ausländischen Heimatbörse bereits jahrelange dahinvegetierte. Verbunden mit lauthals publizierten angeblichen Neuigkeiten oder Strukturänderungen versuchte man den miesen Kurs an der gern gewählten Frankfurter Wertpapierbörse nochmals aufzupäppeln. Dabei wird die Historie des Aktienkurses meist abgeschnitten und der Relaunch kann mit wunderbaren Kursgewinnen gestartet werden.

Ganz allgemein gesprochen ging es bei solchen Aktien zu wie auf dem Pferdejahrmarkt. Das Geschäft des Täuschens, Tauschens und Änderns gehörte zum Standardrepertoire, um die Aktienkäufer, Spieler und Spekulanten möglichst gut zu stimulieren und kaufwillig zu halten.

Das Geschäftsmodell von Steve nutzte keine dieser – wie er zu sagen pflegte – lächerlichen und unprofessionellen Kosmetikansätze.

Klare Linie

Er bevorzugte klare Linien und das hieß, eine Aktie wurde an der Börse gelistet, so lange betrieben, wie es ging und Sinn machte, um sie dann wieder aus dem Handel zu nehmen. Für ihn hatten Aktien einen regelrechten Lebenszyklus, wurden erschaffen und erloschen nach einer Weile wieder – wie langlebige Sternschnuppen. Den einzigen Zusatz, den Steve noch akzeptierte, war manchmal eine Namensänderung in Verbindung mit neu entstandenen Trends, weil sich damit bessere Publicity schaffen ließ.

Diese Vorgehensweise war integraler Teil der gesamten Geschäftsstrategie von Steve Canneghan, die auf augenscheinliche Seriosität setzte, auf offene Geschäftsführung mit termingerecht und einwandfrei gelegten Geschäftsberichten, sauberer Bilanzierung und korrekter Berichterstattung an alle Behörden und Aufsichtsorgane. Er wollte sich klar abgrenzen von jeglichem Anschein an Unseriosität und Betrug.

Für ihn hatte sein Geschäft den Anschein vollständiger Wertschöpfung und unternehmerischer Produktivität. Für unerfahrene Anleger war dieses Modell jedoch tatsächlich gefährlicher als ein eher leicht durchschaubares Abzockmanöver. Besonders Langfristanleger, die sich nicht ausreichend um die wahre Informationslage kümmerten, wurden geblendet und verloren. Für Spekulanten waren Aktien, wie jene von Steve Canneghan, jedoch gern gehandelte Papiere, bei denen man im Windschatten der Inszenierung des Emittenten segelnd, bei etwas Glück gute Gewinne abschöpfen konnte. Des einen Leid, des anderen Freud.

Beides spiegelt sich in vielen Diskussionsforen über Aktien wider, wenn man sich die Mühe macht, die vielen Beiträge mit kritischer Wertung nachzuvollziehen. Pusher und Spekulanten werden alles daran setzen, ihre Chancen mit falschen und scheinbaren Argumenten zu mehren und den Rest der Teilnehmer wie eben an einem Spieltisch zu bluffen und irrezuführen. Die Naiven und die Glücklosen bezahlen stets die Zeche.

War die Zeche bezahlt, das Spiel ausgespielt, so blieb eine insolvente Firma als leere Hülle des Emittenten übrig.

Geschäft mit leeren Hüllen und alten Mänteln

Listing Services kaufen die leeren Hüllen auf, um sie für neue Spiele zu veräußern oder der alte Emittent macht aus der leeren Hülle selbst wieder ein neues Unternehmen, so dass das Spiel unter neuem Namen, mit neuer Adresse, neuem Inhalt und neuen Schauspielern von vorne beginnen konnte. Die Aktienfalle verwelkt nie.

Steve hatte sich während der letzten Wochen schon entschieden, zwei seiner Aktien von den Börsen zu nehmen und das Delisting einzuleiten. Vor zwei Wochen hatte er sich mit dem Präsidenten von W&H, einem gut bekannten Listing Service, auf Bermuda zu einem Abendessen getroffen und den Verkauf seiner Aktienmäntel zu einem zwar nicht exorbitanten, aber gewissermaßen das Sahnehäubchen auf dem abgelaufenen Schauspiel darstellenden Betrag arrangiert.

Für Steve waren solche Geschäfte, oft an ungewöhnlich schönen Plätzen dieser Welt stattfindend, ein weiteres Glücksgefühl in seinem Berufsleben. Es bedurfte keiner Kalkulation oder Erlaubnis, eine kurze Reise auf die Bermudas zu buchen, um dort bei Golf und Yachting die Abschlüsse mit seinen langjährigen Geschäftspartnern von W&H unter Dach und Fach zu bringen. Im Minimum deckte der Verkaufspreis des Aktienmantels die Spesen und war die ganze Sache allein schon deswegen wert. Meist blieb jedoch ein erfreulicher Betrag als Gutschrift auf dem Privatkonto von Steve Canneghan übrig.

Für Steve waren der Verkauf alter Mäntel und die Gründung einer neuen Firma von zweifachem Vorteil gegenüber der fortgesetzten Nutzung alter, eigener Firmenmäntel. Erstens standen seine Firmen so stets ohne verräterische Historie da und zweitens stellte er sich dabei finanziell besser.

Der Verkaufsertrag überwog in der Regel die Kosten für die Neugründung. Die Neugründung war zwar aufwändiger und verursachte mehr Arbeit, aber den zeitlichen Aufwand dafür scheute Steve Canneghan nicht. Ein bisschen Arbeit schadete ja selbst Steve neben seinen komfortablen Geschäftsreisen nicht.

Karibik

Übrigens war er so häufig nicht in der Karibik. Es war ein Irrglaube, die Bahamas, Britischen Jungferninseln, Kaimaninseln, Marshallinseln, Puerto Rico und Bermudas bildeten die Zentren der Akteure. Nach Kanada, Deutschland, USA, UK und der Schweiz, die zusammen weit über 80% aller problematischen Aktien lieferten, brachte es die Karibik nur auf rund 3% der Problemaktien.

Der Ruf der Karibik als Steueroase war bis zu den globalen Steuerreformen in erster Linie für Banken, Firmen und Privatpersonen interessant, die dort ein dauerhaftes Geschäft betrieben und einen dauerhaften Sitz in der Karibik hatten. Nur für diese Zielgruppe war das Thema Steuerersparnis von bedeutender Rolle, kaum für die flüchtigen Emittenten mit ihren flatterhaften Aktien. Aber seit den Zeiten der Panama Papers hatte sich auch diese Situation stark zu ändern begonnen.

Mit seiner Rückkehr von den Bermudas hatte Steve Canneghan die alten Konten vollständig geschlossen und die Anleger mussten realisieren, dass ihre Aktien wertlos geworden waren.

Four Swift Exploration, Inc

Die verbliebenen Aktien Steve Canneghans liefen gut, aber es hieß, für die weggefallenen Spieltische neue aufzubauen. Schon vor gut einem halben Jahr hatte Steve deswegen die „Four Swift Exploration, Inc.“ aufgebaut. Die Arbeiten in Kanada waren durch Financial Corporate Services so gut wie abgeschlossen, das Unternehmen gegründet, registriert, an der TSXV so gut wie gelistet und die Promotionskampagnen waren eingefädelt. Der Startschuss, an die Öffentlichkeit zu treten, konnte jederzeit fallen. Was fehlte, war die „Besetzung Deutschlands“, die Steve dieses Mal über den Umweg Großbritannien erledigen wollte.

UK Office Service

Aus diesem Grund hatte Steve ein Treffen in London mit einem seiner Bekannten vorbereitet und man verabredete sich zu einem Tennismatch im Kingsclub. Zwar spielte Steve nur mäßig gut Tennis, aber das war ja auch nebensächlich, denn das Treffen mit Martin Manute, dem Chef der Kanzlei Manute Sons & Partners, LLC in London diente ja nicht dem Freizeitvergnügen, sondern dem Geschäft.

Und wenn Martin Steve beim Spiel einen ordentlich einschenken konnte, so war dies bestens geeignet, Martins gute Laune zu steigern und den Boden für das Geschäftliche auf das Trefflichste vorzubereiten. Martin Manute war ein alter Bekannter von Steve und wie er selbst in der Investorenbranche eine feste Größe mit einem gut etablierten Büro in der Nähe Londons.

Martin Manute, selbst Rechtsanwalt, agierte neben zahlreichen anderen Aktivitäten auch als Treuhänder für Firmen, deren Aktien vornehmlich im Quotation Board der Frankfurter Wertpapierbörse platziert wurden. Sein Büro bot den Firmeninhabern eine Komplettlösung im Rahmen seines Office Services an.

Dies bedeutete im Standardfall, einem Interessenten – von wo auch immer dieser stammen mochte – eine rasche Firmengründung mit Registrierung in Großbritannien und Veröffentlichung durch Companies House zu ermöglichen. Mit seinen ausgezeichneten Kontakten zu den Spezialisten an der Frankfurter Börse konnte die Platzierung einer neuen Aktie innerhalb nur weniger Wochen problemlos erfolgen. Die Dokumentationspflicht für Behörden und Börse war von so unglaublich geringer Anforderung, dass ein Scheitern einer Aktienplatzierung ausgeschlossen war.

Voraussetzung war lediglich, dass die Aktie an einem beliebigen Börsenplatz dieser Welt bereits quotiert war. Dies war ein Kernpunkt der Platzierungsphilosophie von Martin Manute. Er hielt nichts von der Variante, eine neue Aktie erstmalig an einer Börse zu platzieren. Erstens war der Aufwand für ihn zu hoch, beispielsweise auf den Philippinen oder den Virgin Islands die entsprechende Organisation vorzuhalten. Zweitens wollte er sich nicht mit den juristischen Gepflogenheiten und Anforderungen von Drittländern herumschlagen. Um die Voraussetzung, eine an einer Börse dieser Welt bereits zugelassene Aktie zu besitzen, mussten sich seine Mandanten – wie eben zum Beispiel Steve Canneghan – selbst kümmern.

Im Übrigen gaben ihm die Anpassungen an den Börsen nur Recht. Früher war er versucht, den außerordentlich leichten Zugang über das First Quotation Board der Frankfurter Börse selbst für seine Klientel zu nutzen. Dies wäre für alle Beteiligten ein einfacherer Weg gewesen, aber Martin wusste nur zu gut, dass originären Neuzugängen an den unregulierten Märkten einer Börse der Geruch der Zweitklassigkeit anhaftete.

Die Schließung des First Quotation Boards an der Frankfurter Börse Ende 2012 bestätigte ihn in seiner Meinung nachhaltig. Lieber etwas mehr Aufwand, dafür aber bessere Chancen für seine Klientel und höhere Reputation für die Aktie, so war seine Devise.

Und Steve Canneghan war für solche Vorgehensweise ein idealer Partner. Beide ergänzten sich nahtlos mit ihren Aktivitäten und sie konnten in der Kombination ihrer Spezialitäten in kürzester Zeit ein neues Geschäft unter das Volk bringen. Dass die neu gegründeten Firmen kaum eine Aussicht hatten jemals profitabel zu werden, tat der professionellen Arbeit der beiden Akteure keinen Abbruch.

Steve jedenfalls, nach dem Tennisspiel und der Dusche in eleganter Freizeitkleidung in den Pavillon des Kingsclub zurückgekehrt, eröffnete Martin bei einem Glas Ginger Ale seine Absichten. Er hatte in Kanada einen seit Jahren nicht benutzten Firmenmantel reaktiviert und unter neuem Namen als „Four Swift Exploration, Inc.“ registrieren lassen.

Zusammen mit seinem langjährig vertrauten Partner von Financial Corporate Services, der in der Regel den Posten des Chief Financial Officers in seinen Firmen besetzte, hatte er den Geschäftszweck und die Unternehmensfinanzierung aufgebaut, aus seinem Bekanntenkreis für eine hochqualifizierte Besetzung von Aufsichtsrat und Management gesorgt und hatte mit Business Plan, Investorenprospekt und geologischem Gutachten ausgestattet, das neue Unternehmen in Toronto an der Börse TSX Venture listen lassen.

Die Basisfinanzierung war mit Hilfe gut vertrauter Investorenfirmen wie üblich von Statten gegangen. Für die Finanziere war es ein fast risikoloses Geschäft, Geld vorzuschießen und mit guter Verzinsung wieder zurückerstattet zu bekommen. Das Restrisiko bestand lediglich in dem Umstand, die Aktie könnte an der Börse floppen und um dieses Risiko zu senken, war ein Dual Listing der Aktie nur von Vorteil.

„Die Deutschen“

Warum ausgerechnet der deutsche Markt und die dort handelnden Anleger so begierig auf Explorationsaktien waren und warum solches an jeder anderen europäischen Börse, geschweige denn an Plätzen wie Singapur, Hong Kong oder Tokio so gut wie ausgeschlossen war, hatte sich Steve

häufig gefragt, ohne je eine ihn überzeugende Antwort gefunden zu haben. Am Ende war er – zwar etwas unzufrieden – aber schulterzuckend bereit, die Ursache in einer ihm unbekanntem Mentalität der Deutschen zu vermuten. Kaum war er wie so oft an diesem Punkt seiner Gedanken angekommen, so blieb immer auch ein nagender Zweifel, warum in einer so erfolgreichen Nation so viele Zocker anzutreffen waren.

Einmal musste er sich die Zeit nehmen, dieses Phänomen aufzuklären, selbst wenn er sich über eine Triebfeder schon im Klaren war. Um Aktien zu kaufen, die nur ein paar Cent kosteten, musste man nicht reich sein und gewissermaßen war das Gros der kanadischen Aktien der Roulettetisch für den einfachen Mann und das kleine Geld.

Gutes Marketing

Da solche Gedanken aber von reichlich theoretischer Natur waren und mit seiner Anwesenheit im Kingsclub rein gar nichts zu tun hatten, wandte er sich dem Kern seines Hierseins zu, mit Martin das Standardgeschäftsmodell zu diskutieren und an den aktuellen Fall anzupassen. Das Prinzip war, Martin gründete eine Tochtergesellschaft der Four Swift Exploration, Inc. als UK PLC mit Sitz in London und führte diese zum dualen Listing in das Quotation Board der Frankfurter Börse. Er organisierte den gesamten Prozess und er heuerte zusätzlich einschlägig bekannte IR-Firmen an, die das Marketing der Aktie übernahmen. Dabei bestand zwischen Steve und Martin wie immer Einigkeit, dass Cold Calling, Spam-Messaging und überhaupt unseriöse Werbung nicht in Frage kamen.

Mit Schaudern erinnerte sich Steve an längst verflossene Zeiten, als er selbst noch Spam-E-Mails versandte, wie:

„Mein Name ist Steve Canneghan. Man hat mich als Präsident eines Junior Bergbauunternehmens über Ihr mögliches Interesse an unserem Unternehmen informiert. Ich wurde gebeten, Sie nur zu kontaktieren, wenn unsere Unternehmenserfolge dies rechtfertigen. Nun da wir mit Stolz auf die Erfolge unserer Arbeit blicken und Sie auf einer Empfehlungsliste stehen, unterbreite ich Ihnen das beiliegende hochprofitable Angebot und sende Ihnen alle meine Kontaktdaten mit der Bitte“

Um wie viel professioneller hatte Steve sein Geschäft mittlerweile organisiert, so dass er Spam Messaging nicht mehr notwendig hatte.

Aktienwerbung

Für eine Aktie zu werben ist genauso legitim wie Apple oder Audi für ihre Produkte werben. Und wie in jeder Werbung ist die Grenzziehung zwischen Wahrheit und Täuschung nicht leicht. Wenn wie bei einer Aktie Zukunftsaspekte eine entscheidende Rolle spielen, wird korrekte Werbung noch um ein Stück problematischer. Die Prognose für die Kursentwicklung einer Aktie bleibt für Herausgeber und Anleger riskant.

Und ob es erfahrene Analysten seriöser Institute oder selbsternannte Schreiberlinge sind, beide können sich kräftig irren. Der Unterschied im Irrtum ist allerdings beträchtlich, denn im ersten Fall handelt es sich um eine fachliche Fehleinschätzung, während es im letzteren Fall oft genug ein Betrugsmanöver sein kann.

Je schriller die Werbung, je lauter die Gewinnversprechungen, je sicherer das Kurswachstum und das Zukunftspotenzial ausgepriesen werden, desto größere Vorsicht ist angebracht, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit unseriöser Angebote, zu denen Cold Calling und Spam Messaging zählen.

Unlautere Werbung

Nichts gibt eindeutigeren Beleg für unseriöse Aktienwerbung wie Cold Calling und Spam Messaging. In beiden Fällen wollen die Urheber einer Aktienemission möglichst unerkannt bleiben und übertragen den Vertrieb von Aktien bzw. die Werbung für Aktien speziellen Vertriebsfirmen, die ihrerseits mit einem Minimum an Angaben über die eigene Firma und Tätigkeit unentdeckt bleiben wollen oder sogar völlig anonym an potenzielle Kunden herantreten.

Cold Calling

Beim Cold Calling greifen gut trainierte Verkäufer auf ihr umfangreiches Adressdatenmaterial zurück und rufen potenzielle Anleger an, denen sie in ausgesprochen professioneller Form die Vorzüge eines Investments in die zu bewerbende Aktie darstellen. Die psychologische Fertigkeit der Telefonanrufer ist so gut, dass es ihnen trotz vielfacher Fehlversuche gelingt, innerhalb von nur einigen Wochen ein Verkaufsvolumen im ein- bis zweistelligen Millionenbereich zu realisieren.

Die Mitarbeiter von Cold Calling Agenturen bilden eine Gruppe, die sich abhängig vom Auftrag in unterschiedlicher Form, in unterschiedlichen (Schein)-Firmen an unterschiedlichen Orten organisieren. Meistens wird für die Dauer der Aktion zur Wahrung der Anonymität ein Büro in einem Hochhaus angemietet und unter einem oftmals frei erfundenen, kaum je registrierten Firmennamen die Telefonaktion durchgezogen. Die angemieteten Büros beinhalten gerade das notwendigste Mobiliar des Vermieters, sind vorübergehend mit Kartons vollgestapelt, in denen sich das bewegliche Büromaterial der Verkaufstruppe befindet, und vermitteln den Eindruck eines sich eben in Auflösung befindlichen Büros. Kunden zu empfangen wäre geradezu ein Irrwitz gewesen. Zwischen Kisten, Kartons und ein paar Schreibtischen, auf denen der PC mit den Adressdaten und mehrere Telefone das Herzstück des Unterfangens bilden, beschwatzen die Verkäufer über mehrere Wochen ihre potenziellen Kunden. Danach löst sich der gesamte Spuk so schnell auf wie er zu Stande kam.

Während Cold Calling eine Direktansprache ist, werden im Spam-Messaging (Hundert)Tausende von Faxbriefen oder E-Mails versandt, in denen mit wunderbaren, unglaublichen Gewinnen zum Kauf einer Aktie gedrängt wird. Ein gut bekanntes Beispiel stellte die von der BaFin um Auskunft angemahnte Altanus Financial Advisors Ltd. mit dem Swiss Money Report (echte Daten) dar. Die Firma, längst aufgelöst, dürfte bald wieder unter neuem Namen die alten Aktivitäten aufgenommen haben.

Cold Calling und Spam-Messaging sind die schmutzigsten Ecken der Aktienwerbung und fast immer stecken betrügerische Absichten dahinter. Kein Wunder, dass Steve Canneghan damit nichts zu tun haben wollte. Aber ohne Werbung und Kundenansprache ging es natürlich auch nicht. Der Ton macht eben die Musik.

IR-Services

Unbekannte Werber, fehlende IR(Investor Relation)-Angaben, schlechte Kommunikation und fehlende Informationen über den Emittenten würde sich kein ordentlich geführtes Unternehmen leisten. Die Pflege der Beziehung zu seinen Investoren ist für jeden honorigen Emittenten ein hohes Gut und eine Verpflichtung. Mit der Qualität der IR-Nachrichten wirbt ein guter Emittent um seine Aktionäre und betreibt damit mittelbare Kurspflege.

Nichts aber ist in der Welt unbegrenzt verfügbarer Informationen schwieriger zu überprüfen als der Wahrheitsgehalt einer Werbung. Werbung ist stets eine Beschönigung der Realität. Die Grenze zwischen der objektiven Realität, der beschönigten, aber noch wahren, der verzerrten und zu rechtgebogenen Realität und schließlich der erfundenen „Realität“ oder Lüge ist fließend. Ohne ausführliche Recherchen landet der Privatanleger nur zu leicht auf der sprichwörtlichen Leimrute. Und zwischen den weißen Schafen der IR-Firmen oder IR-Services tummeln sich gut getarnt auch schwarze im weißen Fell.

Betrügerische Werbung

In der Welt der Informationen und Dienstleistungen haben etliche IR-Firmen eine Marktnische entdeckt, als seriös erscheinende IR-Firma Aktien zwielichtiger Emittenten zu betreuen. Diese Betreuung wenig vertrauensvoller Emittenten macht es dem Anleger schwerer, die Täuschung zu erkennen.

Lew Stanley Boston, ein Spezialist für Täuschung, führte in London ein ziemlich unbekanntes Büro, das nach außen hin so gut wie nie in Erscheinung trat und mit Informationen für die Öffentlichkeit ausgesprochen geizte. Lew arbeitete als Dienstleister mit vertraulichem Service in Sachen Public Relation (PR) und Investor Relation (IR). Eigentlich schlossen sich vertraulicher Service zusammen mit PR und IR ja aus, aber Lew hatte gewissermaßen eine Nische entdeckt, in der er ein bekömmliches Auskommen bei geringem Aufwand gefunden hatte.

Seine Auftraggeber waren nicht daran interessiert eine berühmte PR-Firma mit klangvollem Namen zu nutzen, sondern sie waren vor allem daran interessiert, dass möglichst attraktive und vielversprechende Nachrichten das Ohr der Anleger erreichten, aber die Urheber der Nachrichten im Dunkeln blieben. Anonymität der Urheber mit größtmöglicher Publizität bei Kunden lautete das Paradoxon, das den Kern des Geschäftsmodells von Lew Stanley Boston bildete.

Demzufolge war es nur konsequent, dass seine Firma „Vertex IR Advisors Ltd“ bei Companies House zwar registriert war, aber keine allzu lange Lebensdauer besaß. Lews Firmen hatten immer nur eine sehr begrenzte Existenz. Sie entstanden, verschwanden und neue entstanden wieder.

Es war ein steter Zyklus. Firmenberichte mussten dergestalt nicht veröffentlicht werden, aber den formalen Anforderungen an die Registrierung einer Firma wurde Rechnung getragen. Formal war zu jeder Zeit alles in Ordnung, nur dass sich dahinter nichts Reales verbarg und dergestalt auch jeder Aufwand für Lew vermeidbar war.

Im Grunde genommen war Lew ein Phantom für Öffentlichkeitsarbeit, das perfekt in das Anforderungsprofil seiner Auftraggeber passte. Seine Dienstleistung war für Aktienemittenten gedacht, die nichts anderes im Sinn hatten als Anlegern in betrügerischer Absicht Geld aus der Tasche zu ziehen. Sobald die Emittenten ihre eigenen Aktien verkauft hatten, das Geschäft gelaufen war, verfiel der Kurs der Aktie vollständig und eine Weile darauf wurde der Aktienhandel komplett eingestellt. Im Einzelfall betrieb man mit ein und derselben Aktie gern auch ein Doppelspiel, indem man die Firma umtaufte und versuchte das Spiel der Anlegerabzocke erneut durchzuziehen.

Alles, was Lew leistete, dies aber durchaus erfolgreich, war eine perfekte Scheinwelt aufzubauen und zu vermarkten und alle Spuren so gut wie möglich zu verwischen. Seine Werbeartikel zur Aktienpromotion wurden von ihm auf die einzelnen Presseverteiler der Pressedienste gesetzt, das Internet wurde fleißig damit gefüttert und in Diskussionsforen trat er selbst unter stets wechselndem Pseudonym auf und warb ungeniert mit den tollsten Versprechungen für den Kauf der Aktie.

Die Hintermänner der Aktienemission blieben gut geschützt und der Anleger wurde mit reichlich Weihrauch und Erfolgchancen umnebelt. Es war ein einfaches Geschäft, bei dem man sich kein Bein ausreißen musste und mit dem man pro Aktie ohne Weiteres gut 100.000 Euro steuerfrei verdienen konnte.

Von fünf Aktien, die zwischen September 2008 und November 2011 an die Frankfurter Börse gingen und für die Lew Werbung betrieb, erbrachten alle fünf Aktien einen Totalverlust für Anleger. Bei allen Aktien wurden die Anleger eindeutig abgezockt und der potenzielle Kapitalverlust der Anleger betrug mehr als 30 Millionen.

Die BaFin warnte in keinem der Fälle.

Steves perfektes Modell

Steve Canneghan konnte auf der Klaviatur der Services geradezu blind spielen. Er wusste, was sie zu leisten im Stande waren, er kannte alle Adressen und wählte nur unter jenen, die in der Lage waren, ein gutes Image seiner Firmen aufzubauen. Das Infame an diesem Umstand war, dass er damit Anleger auf besonders perfide Art in die Irre lockte. Denn auch Steve betrieb ja mit seinen Junior Mining Companies ein Schauspiel und keinen operativen Betrieb. Er verstand sich nur vorzüglich und viel besser als die Vielzahl seiner Wettbewerber darauf, alles wie echt aussehen zu lassen. Wie schon gesagt, Steves Geschäftsmodell war so besehen wasserdicht. Er eckte mit keiner Behörde und keiner gesetzlichen Auflage an, er berichtete offen und durchgehend, er führte ein Geschäft, das mit einer extrem geringen Wahrscheinlichkeit sogar profitabel sein konnte, er spielte mit den Hoffnungen der Anleger wie ein Virtuose auf seinem Instrument. Dass das Schürfgebiet, am Ende doch trocken blieb, wer sollte ihm das vorwerfen? War er Hellseher?

Nein, er war der unantastbare Absahner, der im Rahmen des Gesetzes und aller Regeln clever seine künstlichen Geschäfte betrieb. Was konnte er für das Verhalten der Anleger?

Anlegerverhalten

Im Jahr 1995 begannen weltweit die Aktienkurse bis Anfang 2000 gigantisch zu steigen. Das Vertrauen und der Glaube in die New Economy machten es möglich. Immer mehr Anleger, angelockt von der Meinung, auch ohne Börsenwissen könne man reich werden, kauften Aktien, gründeten Börsenvereine und stießen zum Millionenheer der Anleger der New Economy.

Die Meinung der nichtprofessionellen Anleger wurde massenhaft stimuliert, in tausenden von Internetforen diskutiert, und schaukelte sich schließlich zur Euphorie hoch. Gier nach dem schnellen Geld war die Haupttriebfeder. Es erfolgten weder vernünftige Analysen noch kritische Prüfungen der Emittenten. Nur die Stimmung nach dem ersehnten und so greifbaren Eldorado diktierte das Anlegerverhalten. Niemand realisierte nüchtern das spezielle Risiko der „Dotcom-Companies“, die mit immer höheren „Burn Rates“ sogar noch protzten.

Die Herde gieriger Anleger galoppierte wie verrückt um das Goldene Kalb. Und als der ganze Hype zu zerbrechen begann, war es umgekehrt die Stampede, die die Anleger in grenzenlosem Pessimismus in den Ruin rasen ließ. Der DAX war von 8.000 auf fast 2.000 Punkte zusammengebrochen. Ein Verlust von 75%.

Anleger hatten stets nach dem „Me-too-Prinzip“ gehandelt. „Ich muss und ich will auch dabei sein“. Anleger waren grenzenlos uninformiert, unerfahren, irrational, leichtgläubig und wahllos. Vor allem betrieben sie keine eigenen Analysen, sondern folgten ausschließlich gängigen Meinungen und Stimmungen. Und Stimmung wurde im großen Stil gemacht: von Banken, von Anlageberatern, von Firmengurus, von selbsternannten Profis im Internet, von Diskussionsforen, von Medien. Am Anfang der Stimmungsmache standen die Listen der Kursraketen, in der Dekadenzphase folgten die Burn-Rate-Hitlisten und am Ende standen die Todeslisten, mit der Bilanzierung des vollständig verbrannten Kapitals und dem Exitus der Aktie. Es war der Aufstieg und Fall der New Economy.

Am Ende waren die Privatanleger Opfer ihrer eigenen Gier und der Machenschaften jener, die die New Economy aufgebaut und gepusht hatten: glücksritternde Firmenchefs und maßlose Finanzinstitutionen. Privatanleger am Neuen Markt wurden mangels eigener Einsicht von diesen bewusst und systematisch ausgenutzt.

So kann man zusammenfassen, was Pressemedien am Ende der New Economy publizierten und eine wissenschaftliche Arbeit später auswertete. Sie kam zu dem Schluss, dass dem größten Ereignis der gesamten Börsengeschichte einige Verhaltensmuster entnommen werden können, die typisch für das Anlegerverhalten zu sein scheinen.

1. Nicht Vernunft, sondern Stimmung und Meinungsmache bestimmen in erster Linie das Verhalten von Anlegern.
2. Je stärker oder mächtiger der Meinungseinfluss ist, desto mehr Anleger folgen ihm.
3. Stimmung und Meinungsmache setzen die ohnehin nur gering ausgeprägte Bereitschaft zur kritischen Kontrolle außer Kraft.
4. Stimmungen und Meinungen werden von Akteuren gezielt in Gang gesetzt, warm gehalten und von Print- und Internetmedien vervielfacht.

Abschluss in London

Vielleicht war es diese Verhaltensweise, die bei Deutschen besonders perfekt abzulaufen schien, die Steve Canneghan bevorzugt an die Frankfurter Börse gehen ließ. Er wusste, eben diese Verhaltensmuster musste er auf das Beste bedienen.

Aus all diesen Gründen war es für Steve Canneghan und Martin Manute klar, dass Spam-Messaging und Cold Calling tabu waren. Stattdessen sollten die Mittel der Wahl bezahlte Analysen sein, aber nur von renommierten Instituten, laufende Nachrichtenkampagnen, aber nur durch anerkannte IR-Firmen und durch renommierte Pressedienste. Auf Werbung in führenden Diskussionsforen des Internets sollte diesmal verzichtet werden.

Nur über offizielle Kanäle sollten seine potenziellen Anleger mit Informationen versorgt werden, so dass das gesamte Medienbild außerordentlich vertrauensvoll erscheinen sollte. Für das „Anfüttern“ der Nachrichtenagenturen war wie immer die kleine Mannschaft von Steves Büro in Vancouver verantwortlich, die den direkten Draht zur Geologie und den kleinen Trupps in den Claims hatte.

Martin und Steve diskutierten, wer für die jeweiligen Aufgaben in besonderem Maße in Frage kommen könnte, verwarfen potenzielle Kandidaten, ließen andere offen und einigten sich da und dort schon auf konkrete Firmen. In diesem Fall waren sich beide schnell einig geworden, dass Qualität Vorrang vor günstigen Angeboten habe.

Nun war fast alles besprochen, das meiste war einvernehmlich behandelt und der verbleibende Teil war in die erfahrenen Hände von Martin Manute zur endgültigen Lösung übergeben worden. Ein einziges Thema hatten die beiden Füchse jedoch nicht angepackt, sondern schlichen lauend um die Beute. Welches Honorar wollte Martin diesmal für seine Dienste?

Für Steve war es ein immer neues Spiel. Er kannte die Regeln, er wusste wie Martin tickte, es gab sogar so etwas wie eine Richtschnur oder eine Bandbreite für die Höhe des Honorars, aber für beide war dieser Teil wie eine winzig kleine Pokerpartie, in der darüber entschieden wurde, wer besser zu bluffen in der Lage war.

Das Schöne an diesem Teil ihres Geschäftes war, es ging nur um das spielerische Element des gemeinsamen Deals. Keiner hatte Sorge, Geld zu verlieren, beiden war schlussendlich der vereinbarte Preis stets recht, aber wer nahm die kleine freundschaftliche Genugtuung mit, besser gepunktet zu haben? Dies einte Steve und Martin und wenn sie einander trafen, war es auch dieses Vergnügen, so miteinander umzugehen.

Morgen wolle man sich um zehn Uhr im Büro von Martin Manute treffen und die Vereinbarung unterschreiben. Morgen würde sich weisen, wer diesmal den kleinen Punktevorteil erzielte.

Für Steve war damit der Nachmittag höchst erfolgreich und zufriedenstellend zu seinem Ende gekommen. Er telefonierte noch mit seinem Büro und bat seine Sekretärin Sandra, ihm einen Direktflug in der First Class mit British Airways für Morgennachmittag zu buchen, so dass er noch am selben Tag gut ausgeruht für einen Sprung in sein Büro käme. Die Flugkosten von fast 8.000 Euro waren kein Thema, denn sie wurden über die Firma abgerechnet und belasteten sein Privatkonto in keiner Weise.

Finanzieller Rahmen

Steve verdiente selbst als CEO mehrerer Firmen durch die ordentlichen Managersalärs keineswegs üppig. Nach Abzug der Steuern blieb im nicht viel mehr als jedem einfachen Manager in der Wirtschaft. Was sein Berufsleben aber mehr als auskömmlich machte, ergab sich aus Bonuszahlungen und Sonderausschüttungen seiner Firmen sowie aus der Finanzierung praktisch aller seiner Lebenshaltungskosten über die Spesenkonten der Firmen. Geschäftsreisen, Bewirtungskosten, Autos – von denen er vier Stück besaß – diverse Versicherungen und sogar der eine oder andere Beratervertrag, alles wurde über seine Firmen legal abgerechnet.

Privat musste er sich nur um die Kosten seines Hauses und einer schönen Privatjacht sowie die persönlichen Ausgaben für seine eigene Lebensgestaltung und die seiner Familie kümmern. Dazu reichte sein versteuertes Einkommen aus den Managementverträgen und den Boni reichlich, so dass er sich nicht die geringsten Sorgen machen musste und jederzeit auf ein gut gefülltes Privatvermögen zurückgreifen konnte. Grund genug, um mit seiner Lage mehr als zufrieden zu sein.

Und überhaupt, wer auf dieser Welt konnte im regulären Wirtschaftsleben gleichzeitig CEO mehrerer Firmen sein und dies, ohne dabei unter permanentem Stress zu stehen? Ihm taten die hochbezahlten Spitzenmanager bei Banken oder Industrieunternehmen regelrecht leid. Vielleicht war sein Vermögen nicht so hoch wie deren, aber in puncto Lebensqualität lag er unangefochten und meilenweit vor seinen Kollegen. Insgeheim bezeichnete er seine Kollegen gern als extravagant bezahlte Wirtschaftssklaven mit Starstatus und somit ungleich schlechter gestellt im Vergleich zu seiner grenzenlosen Freiheit als Finanzkünstler.

Überdies war sein Abkommen mit Martin Manute reibungslos zu Stande gekommen und auch wenn Martin diesmal im kleinen Pokerspiel gepunktet hatte, so gab es für Steve keinerlei Grund zu schlechter Laune. Im Gegenteil, er war entspannt über den erfolgreichen Fortschritt seines Projektes „Four Swift Exploration“ und nichts gab auch nur den geringsten Anlass zu irgendwelchen Sorgen.

Rückflug nach Vancouver

Mit solchen Gedanken genoss er sein wunderbares Dinner im Flugzeug mit Canapés zu wildem iranischen Kaviar und Champagner Dom Perignon, einem Zwischengang aus geräuchertem Mandarinenhuhn mit einem Glas Meursault, dem Hauptgang aus glasierter Entenbrust mit wildem Waldhonig und Auberginen-Lasagne auf milder Kirschsauce samt etwas australischem Pinot Noir aus dem Yabby Lake Vinyard und abschließend einer Auswahl internationaler Käsesorten mit Weintrauben und einem Gläschen Portwein Dow's Vintage Port. Sollten die anderen doch die Kärnerarbeit leisten. Er wollte sein Leben genießen, solange es die wunderbare Möglichkeit bot, dass andere wie seine geliebten „Germans“ ihm diesen Luxus auch noch finanzierten. Solange es naive Anleger und Spekulanten an den Börsen dieser Welt gäbe, so lange blühte auch sein Weizen – und dies werde nach seiner festen Überzeugung immerwährend sein.

Unter Verzicht auf Kaffee und Digestiv war er in gänzlicher Harmonie mit sich und der Welt in seinem luxuriösen Flachbettsessel an Bord der Boeing 777 in einen leichten Schlaf gesunken.

Im Büro angekommen, sichtete Steve kurz seine Post und schrieb noch eine E-Mail an seine Adjutanten mit dem Ergebnisbericht seines Besuchs in London und mit dem Auftrag an seine Mannschaft, nunmehr das komplette Promotionsprogramm für den Start der „Four Swift Exploration, Inc“ in der Öffentlichkeit anspringen zu lassen.

Das Wichtigste für den Aktienstapellauf war die Fertigstellung der geologischen Gutachten. Daran denkend, musste er innerlich lächeln.

Claims

Für den Betrieb ihrer Aktie musste die Four Swift Exploration, Inc über Lagerstätten mit Potenzial verfügen. Die Canadian Securities Administrators (CSA) und die Bilanzrichtlinien Kanadas verlangten ein Gutachten, das die Erzvorkommen bewerten ließ und als Grundlage zur Festlegung des Bilanzvermögens diente. Es war dies das „NI 43-101“ (National Instrument), eine Richtlinie für die Berichterstattung der Firmen bei wissenschaftlichen und technischen Informationen an die CSA.

Die Richtlinie definiert in umfassender Form die Art der Informationen über die Liegenschaften (Claims), über Ergebnisse, über Explorationsberichte, Ressourcen- und Reservenschätzungen, Präsentationen, mündliche Mitteilungen und Webseiten. Trotz dieser Auflagen, die Aktionäre vor betrügerischen Schätzungen schützen sollten, ist es wie mit jedem System. Kaum eingeführt, finden schlaue Köpfe Umgehungsmöglichkeiten. Im vorliegenden Fall war das nicht einmal schwer. Der von anerkannten Gutachtern und Geologen verfasste Bericht strotzt von Fachausdrücken, die nur Fachleute verstehen können, und ist für Fachfremde somit so gut wie wertlos.

Zudem ist die Interpretation von Lagerstättendaten, Messungen und Bohrungen immer eine Frage der individuellen Auslegung des Gutachters und nie gänzlich unabhängig und objektiv. Hier könnte man übertrieben anmerken: drei Gutachter ergeben vier Meinungen. Die Hochrechnung von Messergebnissen und Probenahmen auf das Volumen von Kubikkilometern an Untergrund in komplexen geologischen Formationen ist ein extremes Wagnis mit hohen Fehlerraten. Trotz der ehrenhaften Absicht der TSX, für mehr Transparenz zu sorgen, bleibt es bei einem Versuch mit dem Ergebnis, nichts ist so ungewiss wie ein unbekannter Untergrund.

Das Lächeln von Steve entstammte dieser Tatsache und seinem Wissen, wie einfach es war, die von ihm gewünschten Gutachten von Geologen, mit denen er ohnehin seit Jahr und Tag zusammenarbeitete, zu bekommen. Noch mehr amüsierte ihn die Kenntnis von Diskussionen in Internetforen über eben diese Berichte, die zum Teil mit einer Verbissenheit und Ernsthaftigkeit geführt wurden, als wären die Forenteilnehmer allesamt selbst Geologen. Dass sein Büro und der IR-Service dafür sorgten, diese Gutachten stets umfänglich kommentiert in die Foren einzustellen oder wenigstens für Teilnehmer zugänglich zu machen, verstand sich von selbst. Dass andere begierig am Knochen nagten, erfreute ihn, aber innerlich erheiterte es ihn. Naivität überall!

Die Beschaffung von Liegenschaften in Kanadas Wildnis war eine der leichtesten Übungen. Großen Wert legte Steve bei der Auswahl auf die Chance, dem künftigen Explorations- und Abbauggebiet ein werbewirksames Image verpassen zu können. Historische Erfolge, Nähe zu fördernden Minen, gute Infrastruktur und eventuell noch Sozialprogramme für die Urbevölkerung waren wichtige Attribute, mit denen sich hervorragend Werbung machen ließ. Hatte er erst einmal seine regionale Auswahl getroffen, war der Rest Kinderspiel.

Sein geologischer Berater in der Büromannschaft wandte sich an die regionale Bergbaubehörde, prüfte die Möglichkeiten und Konditionen des Erwerbs aufgelassener Claims und selektierte schließlich drei bis vier Alternativen, die im Büro mit Steve begutachtet und abschließend entschieden wurden. Die Abwicklung vor Ort, die Eintragung der Rechte und die Bezahlung der ersten Rechnung für das Leasingobjekt waren nur mehr Formsache und schon war die Four Swift Exploration, Inc im Besitz aller Rechte für das künftige Schürfprogramm.

Steves Erfolg

Jetzt war man startklar und das neue Spiel konnte eröffnet werden. Im April 2012 war die Four Swift Exploration plc im Quotation Board des Open Markets der Frankfurter Börse in den Handel gegangen und hatte innerhalb von nur vier Monaten einen Kurszuwachs von rund 50% erzielt.

Die Aktie war so gut mit Informationen ausgestattet, dass das Risiko eines Aktienkaufs für Anleger sehr gering zu sein schien. Es fehlten – wie bei Steve Canneghan nicht anders zu erwarten – Hinweise, die Aktie könnte gepusht werden. Lediglich der Vervielfältigungsfaktor, mit dem im Internet ein und dieselbe Nachricht in unterschiedliche Kanäle gepresst wird, war für die Verhältnisse des Büros von Steve mit dem 2.700-fachen ungewöhnlich hoch, aber eine Folge der intensiven Anfütterung der Medien. Die Diskussionsforen des Internets kümmerten sich gar nicht um die Aktie. Kein großes Wunder, denn Steve hatte auf entsprechende Eingriffe und Platzierungen verzichtet. Schlechter schnitt die Firmenbewertung ab, obwohl natürlich alle gesetzlichen Auflagen von Registrierung bis zu den ersten Quartalsberichten vorlagen. Aber Steve war diesmal mit relativ wenig Kapital eingestiegen, so dass die Verschuldungsquote hoch und das wenige Kapital natürlich rasch verbraucht war. Dass das „Unternehmen“ nur Verluste im operativen Betrieb auswies, war unvermeidbar und das klassische Zeichen praktisch aller Junior Mining Companies.

Da die Kurse hervorragend angezogen waren, konnte Steve problemlos eine neue Aktienplatzierung (Private Placement) vorbereiten. Bereits im Juli 2012 hatte er einen vielversprechenden Bericht NI 43-101 publizieren lassen und die Pressenachrichten über eine mögliche Produktionsaufnahme des Erzabbaus waren bereits geschrieben und würden in den nächsten Tagen für neuen Schwung am Aktienmarkt sorgen. Dass mit dem Beginn des Erzabbaus auch neue Investitionen fällig werden, würden seine Anleger mühelos verstehen und er würde die neue Kapitalrunde erfolgreich durchführen können.

Die Four Swift Exploration plc war am neuen Spieltisch erfolgreich platziert, von den Anlegern ohne Misstrauen aufgenommen worden und konnte für Steve und seinen einzigen Investor, den er diesmal mit an Bord genommen hatte, gutes Geld einspielen, wenn nichts Unvorhergesehenes passierte.

Es war alles im grünen Bereich und Steve konnte wieder einmal entspannt und zufrieden sein Büro in der Howe Street verlassen und zu seiner Familie ins Wochenende heimkehren.

Auf der Fahrt sinnierte er noch etwas über seine Konkurrenten, die er natürlich an den Börsen akribisch beobachten ließ. Schließlich wollte und musste er wissen, was in seinem professionellen Geschäft der Emission schlechter Aktien alles passierte, welche Fehler andere machten, die es zu vermeiden galt, oder welche kreativen Ideen am Markt zum Vorschein kamen. Letzteres war allerdings selten genug und es war Steve, der die feine Klinge führte und wegen seiner Überlegenheit mit sich zufrieden war.

Staunen musste selbst er bisweilen über die offenkundigen Tricks mancher seiner Konkurrenten. Da war er über eine kanadische Aktie einer „Pro Financial Holdings Inc.“ gestolpert, die aus einem alten Mantel Anfang 2012 im First Quotation Board der Frankfurter Börse den Handel startete. Die Homepage des Emittenten war gänzlich wertlos, Angaben über das Management fehlten und die angegebene Telefonnummer war nirgendwo aufzufinden. Trotzdem erzielte die Aktie von Anfang Januar bis Anfang März 2012 eine Verdoppelung des Kurses, ehe der Handel am 2. März 2012 abbrach.

Am 4. April kündigte die Frankfurter Börse die Einstellung des First Quotation Boards an. An Zufälle glaubte Steve Canneghan schon lange nicht mehr und staunte, dass es den Hintermännern möglicherweise innerhalb von nur drei Monaten gelungen war, noch Kasse zu machen, bevor es mit dem First Quotation Board zu Ende ging und aufwändige wie kostspielige Anpassungen notwendig geworden wären. Auch wenn er nicht wusste, wer hinter der Inszenierung stand, so fand er den Coup nicht schlecht, selbst wenn er nicht seinem Stil entsprach.

Was Steve nicht mehr realisierte, war der Umstand, dass die Aktie im Oktober 2012 nochmals ein kleines Revival organisierte, ehe sie am 14.12.2012 geschlossen wurde. Die Anleger dürften um mindesten zwei, vermutlich aber fünf Mio. Euro ärmer geworden sein.

Während dessen hatte Steve schon fast das Ende seiner Autofahrt erreicht.

Zu Hause

Er fuhr die letzten Meilen auf dem Weg zu seinem Haus, das er sich in den Bergen oberhalb von Lions Bay im südlichen Teil der Oceanview Road gebaut hatte. Die Lage hatte er mit großer Bedachtsamkeit ausgewählt, da die Nachbargegend der Upper Bayview Road murengefährdet war.

Unten an Lions Bay Marina hatte er an einem kleinen Anleger seine Yacht liegen, auf der er mit seiner Familie manche Wochenenden im Howe Sound zwischen Tantalus Provincial Park und Bowen Islands verbrachte. Die kleine Stadt Squamish, am nördlichen Ende des Howe Sounds gelegen, war zwar keine Attraktion, aber etwas weiter nördlich lag die Gemeinde von Brackendale mit einer der größten Populationen von Weisskopfsheedlern in Nordamerika und einer fantastischen Beobachtungsstation, die er mit seinen Kindern gerne aufsuchte. Er konnte den majestätischen Vögeln stundenlang zusehen, wie sie sich den Lachs aus den Gewässern griffen, sich schwer beladen mit mächtigen Schwingenschlägen wieder in die Luft wuchteten, um dann mit immer ruhiger werdenden Bewegungen ans Ufer zu ihrem Horst zu fliegen.

Das bei vielen seiner Landsleute beliebte Klettern im schier endlosen Granitmassiv des Stawamus Chief war nicht seine Sache. Wenn er in die Natur wollte, so zog es ihn in den Tantalus Provincial Park. Die Wanderungen durch die Regenwälder, über blühende Alpenwiesen, an Wasserfällen vorbei bis zum Loveley Water Lake waren für ihn Büromenschen zwar anstrengend, aber erfüllten ihn jedes Mal mit tiefer Ruhe und Dankbarkeit für die Schönheit dieser Welt, in der er lebte. Von Baynes Island, wo er meist mit seiner Yacht anlegte, bis hinauf zum Loveley Water Lake waren es rund sechs Meilen mit über 1.200 Höhenmetern, die Steve einiges abverlangten und für die er wenigstens fünf Stunden brauchte. So sehr er den Aufstieg manchmal auch verfluchte, oben angekommen erfüllten ihn jedes Mal die Freude über das erreichte Ziel und dieser unglaublich große innere Frieden.

Zumeist zeltete er mit seiner Familie für ein oder auch zwei Nächte und wenn er am Abend mit Frau und Kindern vor dem Zelt saß, die Fische über dem offenen Feuer grillte und das mitgebrachte Bier genoss, weit, weit weg von einer First Class Lounge oder einem 5-Sterne-Hotel, wusste er nicht zu sagen, was ihm den größeren Genuss bereitete.

Wahrscheinlich, so befand er, gehörte einfach beides zu seinem in jeder Beziehung glücklichen Leben. Fast war er geneigt, seine Dose zu heben und einen Toast auf alle Privatanleger im Ganzen und auf seine „German Friends“ im Speziellen auszurufen.

Innerlich tat er das tatsächlich, denn sie, die Privatanleger, waren der Quell seines Glücks und Wohlstands, also verdienten sie seinen Respekt bei einem Schluck aus der Dose Beachcomber Summer Ale.

Immerhin hatten ihn gutgläubige Anleger mit seiner letzten Aktie, der Alder Peak Mining Corporation, unter Abzug aller Kosten von etwa 50% innerhalb von fünf Jahren um rund sechs Millionen Dollar reicher gemacht. Da ließ er sich das Ale schon besonders gut schmecken, selbst wenn andere mit riskanteren und sogar kriminellen Aktionen vielleicht das Zehnfache abkassierten. In diesem Punkt war Steve pragmatisch. Die eine Null hinter der Sechs konnte das Leben auch nicht süßer machen.

Ihm reichte sein Gewinn vollauf für ein Leben ohne jede Limitierung und voller Genuss. Nur manchmal, wenn er über all die schier grenzenlosen Möglichkeiten seines Investorendaseins nachdachte, überkam ihn der Drang wenigstens einmal das ganz große Ding zu drehen. Nur anders als seine Kollegen, vor allem cleverer müsste es geschehen. Aber er schob den Gedanken wieder beiseite, genoss den Aufenthalt am See und dachte lieber an seinen gelungenen Coup mit der Alder Peak Mining Corporation.

Alder Peak Mining Corporation

Ende 2007 war Steve Canneghan mit der Aktie an die Börse in Frankfurt gegangen. Der Anfangskurs stieg innerhalb nur eines Monats um mehr als 100% an, um innerhalb von vier Monaten auf 50% des Eröffnungskurses wieder einzubrechen. Mit guten, neuen Nachrichten gelang es ihm, den Kurs innerhalb des folgenden halben Jahres wieder um 50% hochzudrücken.

Danach war es dann aber bis Sommer 2009 mit den Erfolgen vorbei, denn der Kurs versank ins Bodenlose und die Aktie war praktisch nichts mehr wert. Nur ganz vereinzelt bissen die Anleger im Zuge einer neuerlichen Promotionskampagne an, so dass der Kurs sich ein klein wenig erholte, aber auf diesem niedrigen Niveau ein Jahr lang stagnierte.

Erst mit einem klugen Schachzug im Herbst 2010 gelang es ihm, den Kurs der Aktie noch einmal ordentlich nach oben zu drücken, auch wenn der Eröffnungskurs nicht mehr erreicht wurde, aber es gab doch eine Steigerung von 500% bezogen auf den Kursstand vom Herbst 2010. Ab dem Frühjahr 2011 war die Luft dann endgültig aus der Aktie raus, der Kurs fiel langsam, aber kontinuierlich, so dass Steve sich im Sommer 2012 entschloss, das Spiel zu beenden.

Umsätze oder Gewinne hatte die Alder Peak Mining Corp. natürlich nie gemacht. Das Geld der Aktionäre floss in den Geschäftsbetrieb der Alder Peak, um die Kosten zu decken. Das waren die Kosten für Marketingaktivitäten, die Servicefirmen, insbesondere Finanzinvestoren, Wirtschaftsprüfer, ein bisschen Explorationstätigkeit zur Erstellung der NI 43-101-Berichte, die Gehälter, Provisionen und Bürokosten der Alder Peak Mining und die Geschäftsreisen samt Gästebewirtungen von Steve Canneghan.

Wie schon gesagt, netto verblieben Steve nach geschicktem Mitzocken an den Aktienkursen runde sechs Mio. kanadische Dollar auf seinem Konto. Es war nicht das große Geld, aber es war – getreu nach Steves Motto „überreize nie ein Spiel“ – sicheres und ohne Probleme mit Behörden oder Staatsanwälten erwirtschaftetes Geld, das ihm sein wunderbares und sorgenfreies Leben genießen ließ.

Und so sollte es auch mit seiner neu gegründeten Firma, der Four Swift Exploration, Inc., wieder geschehen. Nur Anleger, die sich sorgsam informierten und um die Hintergründe bei kanadischen Junior Mining Companies ausreichend Bescheid wussten, die würde er nicht erreichen. Sie würden seine Aktie nicht kaufen oder bestenfalls als gewiefte Zocker am Kurspush mitnaschen.

Aber das war ja, wie Steve nur zu gut wusste, eine kleine Minderheit.

Die Minderheit der Schlaunen.

Eine deutsche Aktienfalle

Es ist die Geschichte des Erfinders und Firmengründers Konrad Arnefeld und der Heuschrecken, die unter Führung von Friedrich Konietzka den Anlegern über viele Jahre das Geld aus der Tasche zogen.

Pommern

Die endlosen Weizenfelder in der Kontinentalhitze Nordvorpommerns waren das einzig Beeindruckende einer verarmten Landschaft, die sich seit der Wiedervereinigung Deutschlands mehr und mehr entleerte. Die Versuche der Gemeindevorsteher dem entgegenzuwirken, erschöpften sich regelmäßig im staatlich geförderten Aufbau von Gewerbeparks. Wie ein Allheilmittel sprossen sie entlang deutscher Autobahnen aus dem Boden; manche erfolgreich, andere zum Scheitern verurteilt.

Nicht unweit von Greifswald war auch in Grimmen ein Industriegelände nahe der Autobahn A20 entstanden. Die Ansiedlungsbedingungen waren attraktiv ausgestaltet und zogen etliche Firmen an, die mit Nordvorpommern oftmals so viel gemein hatten wie Nordvorpommern mit der Lagune von Venedig.

Konrad Arnefeld

Konrad Arnefeld stammte aus einem Dörfchen in der Nähe von Grimmen, war in der DDR aufgewachsen, gelernter Mechaniker und nicht gerade ein begeisterter Anhänger dieses ihm grau und erdrückend erscheinenden Regimes. Er wollte aus den engen und behindernden Grenzen ausbrechen und suchte nach Auswegen, die er in zwei ganz unterschiedlichen Ausprägungen fand.

Konrad Arnefeld war weit über seine schmale berufliche Ausbildung hinaus wissbegierig und trieb sich in Rostock gerne an der Universität, in Büchereien und Bibliotheken herum, verkehrte in den von Studenten besuchten Kneipen und diskutierte mit den von ihm so bewunderten angehenden Wissenschaftlern wie man wohl aus eher alltäglichen Materialien zu neuen Werkstoffen gelangen könnte. Seine Technikausbildung und der Umgang mit Werkstoffen und Maschinen waren keine schlechte Grundlage und in vielen Dingen – so stellte er fest – wusste er vieles, was den angehenden Wissenschaftlern fremd war.

Manchmal, so dachte ihm, musste ein Studium wohl sehr theoretischer Natur sein und brachte den Studierenden wenig über den realen Umgang mit Materialien und Maschinen bei.

So eng die Lebensräume für Menschen wie Konrad waren, in einem Punkt waren sie es wieder nicht, dem Kontakt mit den sozialistischen Bruderstaaten. Unter den Studenten befanden sich viele, sehr gut ausgebildete junge Menschen aus Russland, Kuba, Vietnam und anderen Staaten der kommunistischen Machtsphäre, für die Rostock mit seiner ehrwürdigen Universität eine starke Anziehungskraft besaß. Die ausländischen Studenten hatten in den Augen von Konrad auch weniger Standesdünkel, waren praktischer veranlagt und suchten engen Kontakt zu Menschen, die ihnen halfen, das Fremdsein zu überwinden und die fremde Sprache zu erlernen. Konrad suchte seinerseits gezielt den Kontakt zu ihnen, denn sie halfen ihm, geistige Freiräume zu öffnen, gaben ihm Einblick in ihre Heimatländer und fütterten seine Wissbegier.

So traf er sich oft und gern in studentischen Kreisen. Man diskutierte, trank und schuf die verrücktesten Ideen. Konrads Interesse verfolgte in allem ein klares Ziel. Er wollte Freunde und Unterstützer finden, die ihm bei seiner großen Sehnsucht nach der Entwicklung eines neuen Werkstoffs helfen konnten und sein fehlendes Fachwissen aufzufüllen in der Lage waren. Er suchte ein kleines Team, das bereit war, von Innovationen nicht nur zu träumen, sondern für die Realisierung fantastischer Ideen Zeit und Intelligenz einzusetzen.

Nach und nach kristallisierte sich auf seiner Suche durch die verrauchten Kneipen tatsächlich ein kleiner Kreis an Gleichgesinnten heraus, die er mit seinen verrückten Ideen infiziert hatte und die seine Begeisterung aufsogen und sich zu eigen machten.

Tamara stammte aus dem nicht so fernen Prag und studierte im sechsten Semester. Ernesto kam fast vom anderen Ende der Welt, war in Havanna geboren, lebte schon seit sieben Jahren in Rostock und stand kurz vor Abschluss seines Studiums. Penka, die vierte in der Gruppe, stammte aus dem kleinen bulgarischen Städtchen Dragoman, gute 40 km nordwestlich von Sofia. Alle drei studierten an der Agrar- und umweltwissenschaftlichen Fakultät.

Das war kein Zufall, sondern von Konrad gezielt ausgesucht, denn seine Innovation musste seinem idealistischen Weltbild folgend unbedingt etwas mit Umweltverbesserung zu tun haben. Ihn störte massiv, wie Menschen und Industrie mit der Umwelt, speziell den Böden umgingen.

Was alles einfach im Boden versickerte und die Böden belastete, das war nach seinem Empfinden unerträglich. Am liebsten kreisten seine Ideen um die nebulöse Vorstellung, man müsste das kontaminierte Erdreich einer Aufbereitungsanlage zuführen können, in der nach chemischer Analyse des Materials eine Raffinierung und eine Mischung mit Zuschlagstoffen stattfand, so dass am Ende der Prozesskette ein als Baustoff geeignetes und gänzlich unschädliches Material gewonnen werden könnte. Um es vorwegzunehmen, Konrad begriff im Laufe der Zeit, dass sein Traum unerfüllbar war.

Ostseestrand

Oft verließen die zwei Pärchen Rostock und fuhren mit dem alten Trabi von Konrad, den er perfekt in Schuss hielt, irgendwohin zwischen Wustrow und Müritz an den endlos lang erscheinenden Strand der Ostsee, den zweiten Ort seines gesuchten Auswegs. Für Konrad war der Strand wie ein Paradies, in dem man davon träumen konnte, wie nah die dänische Insel Lolland lag und wie schön es doch wäre, dorthin zu gelangen, statt hier gefangen zu sein. Aber mit ausreichend Proviant und zwei ganz passablen Zelten versorgt, fern großer Ansprüche an Komfort und Zivilisation, ließ es sich auch am Strand gegenüber dem freien Lolland wunderbar hausen und spinnen.

Störte sie eines, zog anderes sie magisch an. Freiheit realisierte sich am Ostseestrand in seiner umfassendsten Form, die im real existierenden Kommunismus überhaupt möglich war und in einer vollkommenen Opposition zum Pferch des Alltags und den sozialistischen Doktrinen stand. Allein schon das Leben zusammen mit den wenigen Menschen am Strand bedeutete Freiheit. Die Ferne vom Alltag und die grenzenlose, ja geradezu zügellose Gedankenfreiheit waren nicht minder berauschend. Das Gefühl, an der äußersten Grenze des Staates zu sein und nur auf die Weite des Meeres blickend mit dem Wissen, am Ende davon war wirkliche Freiheit, verstärkte das Wohlbefinden bis zur Glückseligkeit.

Und zur Freiheit des Geistes gesellte sich die Freiheit des Körpers. Nackt lag man in der Sonne und im Sand, nackt bewegte man sich durch Tag und Nacht, nackt traf man sich und spielte, lachte, aß und trank und genoss das unbeschwerte Miteinander. Alle Schranken schienen von den Menschen am Strand abgefallen zu sein, es schien als gäbe es nur noch das Gute auf dieser Erde.

Für Konrad stand fest, dies war ihr Paradies und schöner konnte es nirgendwo auf dieser Erde sein. Zum Teufel mit dem Sozialismus, den Parolen, dem Drill, dem Verbiegen und Anpassen, hier war man frei, nur frei. Aber selbst im Paradies gab es Schandflecke. Am Strand von Müritz und Wustrow, der natürlich und Gott sei Dank von niemandem beaufsichtigt und damit auch von niemanden gepflegt wurde, waren teilweise ganze Haufen von Plastikmüll angeschwemmt. Das störte die vier gewaltig!

Eine Idee wird geboren

Aber es wäre eben nicht doch das Paradies gewesen, hätten die vier bei den vielen Diskussionen, die sie über Forschung und Erfindung führten, nicht auch die eine geniale Idee entworfen. Warum sollte man den Sand, in dem sie sich aalten, mit dem Müll aus Plastik nicht in irgendeiner Form zu einem höchst nutzbaren neuen Werkstoff verbinden können.

Ernesto war es, der diese Idee hatte, denn er hatte sich in seiner Diplomarbeit mit dem Thema „Brückenbildung von Kohlenwasserstoffen mit Siliziumoxyden“ beschäftigt. Ihm waren die Möglichkeiten, Kunststoffe über Kohlenwasserstoffbrücken untereinander oder mit anderen Elementen zu verbinden, einigermaßen vertraut. Siliziumoxyde und Kohlenwasserstoffe miteinander zu koppeln war in der Wissenschaft bekannt. Die bekannten Tatsachen so weiterzuentwickeln, dass ihre Idee eine reale Zukunft bekäme, das war nun ihr erklärtes Ziel und begeisterte sie gewaltig – und gelang!

Am Ende einer längeren Geschichte, längst als die DDR und die kleine Gruppe schon nicht mehr bestand und nicht nur die eine Mauer, sondern mit ihr so viele andere gefallen und geschliffen waren, meldete Konrad ein Patent an, erhielt die Approbation und ließ seine Rechte international schützen.

PolicomX, der Start

PolicomX erblickte das Licht der Welt und sollte nach dem Willen seines Erfinders die Welt erobern. Im Schwang des jugendlichen Enthusiasmus hatte der Werkstoff praktisch eine perfekte Konfiguration. Er war materialtechnisch außergewöhnlich flexibel einsetzbar, er nutzte billige und grenzenlos verfügbare Rohstoffe, er war leicht produzierbar und er erfüllte hohe ökologische Ansprüche.

Nach dem Ende ihrer Studien waren Ernesto, Penka und Tamara in ihre Heimat zurückgekehrt und Konrad hatte die Entwicklungsarbeiten allein zum Abschluss gebracht.

Er hatte das Patent zu einer Zeit als die DDR nicht mehr existierte angemeldet und es auf den Namen aller vier Freunde eintragen lassen. In der für Konrad neuen und freien Marktwirtschaft samt den sich bietenden Fördermöglichkeiten für seine Innovation sah er eine ideale Basis, die Idee und das Patent erfolgreich zu vermarkten. Aber wie fast allen selbständigen Forschern und Entwicklern fehlte ihm praktisch alles an Know How und Erfahrung, um ein Unternehmen zu gründen und zu führen. Finanzierung, Betriebswirtschaft, ja selbst der Produktionsbetrieb und erst recht Marketing und Vertrieb des Produktes bildeten für ihn riesige Hürden. Er brauchte Hilfe!

Mauerfall

Als sich 1989 die Grenze der DDR zur Bundesrepublik Deutschland öffnete, rauschte sehr bald eine riesige Welle an Invasoren über das Land hinweg. Es war fast wie ein Tsunami, der den sozialistisch gebildeten Deutschen zwar nicht das Leben kostete, aber unzählige Opfer forderte. Wenn man die Situation etwas mit verfolgt hatte, so dürften die Händler von Versicherungen, Immobilien, Autos, Gebrauchsgegenständen und Plunder wohl die erste Front gebildet haben. Nach dem Motto „auf in den wilden Osten“ wurden die marktunerfahrenen Deutschen geradezu überrannt und es wurde ihnen angedreht, was immer sie haben wollten oder auch nicht und im Gegenzug wurde ihnen abgeknöpft, was immer es abzustauben gab, Immobilien allen voran. Die Glücksritter und Finanzhaie hatten wie immer auf dieser Welt Hochkonjunktur, wenn alte Systeme untergehen und neue entstehen. Moral und Zimperlichkeit zählten wenig.

Konrad Arnefeld hatte noch Glück im Unglück. Es war nicht die erste oder zweite Welle, die ihn traf, auch nicht so sehr ein Teil irgendeiner Welle, sondern einer der auch nicht wenigen angeblichen Investoren, die sich darauf spezialisiert hatten, Leute wie Arnefeld zu finden.

Investoren, Unternehmer, Finanzhaie oder wie immer man sie nennen mag, agieren sehr unterschiedlich, aber innerhalb wiederkehrender und national zuordenbarer Muster. Was in Kanada die Stimulation der Hoffnung auf sagenhafte Schatzfunde aus dem Untergrund der Erde war, war in Deutschland die Auslobung von Innovation, Forschung, Zukunftsvisionen, verbunden mit Umweltverbesserung, ökologischem Beitrag und hohen Gewinnen.

Akteure in Deutschland sind darauf spezialisiert, Forscher oder Firmengründer zu finden, um deren Erfindung sich eine marketingwirksame Story konstruieren und verkaufen ließ.

Peter Trizinger

Und so erschien das Unglück für Konrad Arnefeld eines Tages in Person von Peter Trizinger. Diesem Tag waren etliche Monate vorausgegangen, während derer Konrad versuchte, über Banken, Bekannte, Inserate und sonstige Kanäle Kontakte zu Finanziers für sein Produkt PolicomX zu knüpfen. Erfolglos, bis eben Peter Trizinger auftauchte. Dieser tauchte in Wirklichkeit nicht auf wie eine mit Luft und Post gefüllte Flasche, die der Zufall lange zwischen Steinen eingeklemmt hatte und endlich frei gab. Plopp!

Nein, es war eine Folge der zahlreichen Bemühungen Konrad Arnefelds und eines Kontakts von Peter Trizinger mit einem Bankier, den Konrad Arnefeld Wochen zuvor aufgesucht hatte, um ihn von seiner Idee zu überzeugen und zur Finanzierung zu bewegen. Für Konrad war dieser Versuch erkennbar negativ ausgegangen, aber so gänzlich abwegig fand der Bankvertreter die Idee doch nicht und erzählte Trizinger bei einem Treffen auf einer Investorentagung davon. Trizinger brauchte – in seinem Büro angekommen – nicht lange, um die Lage zu sondieren und um zu erkennen, dass sein nächstes Finanzprojekt gerade an den Start ging.

Konrad Arnefeld war begeistert von dem gewandten und selbstsicheren Auftreten von Trizinger, der nach anfänglichem Small Talk und vielen Fragen an Arnefeld, die diesem genügend Gelegenheit boten mit seinem

Fachwissen zu brillieren, seinen Plan vorstellte. Dieser war zig-fach erprobt und bedurfte für den Einzelfall nur marginaler Anpassungen. Trizinger würde – so lautete der Vorschlag – über seine bestens eingeführte Firma „Golden Share Values GmbH“ ein Aktienverkaufsprospekt erstellen, die Werbung und den Vertrieb des Aktienverkaufs übernehmen. Voraussetzung dafür sei natürlich die Gründung einer AG oder besser noch einer ausländischen Holding, die alle Rechte an einer deutschen Produktionsfirma halten müsse. Diese Trennung habe den Vorteil, dass man die künftigen Aktionäre nur über die Holding zu informieren hätte, steuerliche Vorteile nutzen könnte und überhaupt würde eine ausländische Firma sich besser machen.

Trizingers Frage, wie aber die Produktion in Gang gesetzt werden solle, konnte Arnefeld glänzend beantworten. Er hatte in Vorbereitung seiner angestrebten Unternehmensgründung bereits mit zahlreichen lokalen Stellen Kontakte aufgenommen und hatte bei den Gründervätern eines Industrieparks in Grimmen viel Interesse und Unterstützung gefunden. Sie waren willens, zu günstigsten Konditionen Grundstück, Infrastruktur und sogar finanzielle Förderung bereitzustellen, falls Konrad Arnefeld seine Unternehmensgründung in Grimmen vollzöge. Es klemmte halt wie immer am lieben Geld, fügte Arnefeld an Trizinger gerichtet hinzu. Aber dafür, so Trizinger jovial, wäre er doch da und die Finanzierung solle doch gerade der Aktienverkauf ermöglichen.

Konrad Arnefeld sah sich schon als Präsident seiner Firma, ihm rauchte der Kopf ob so guter Aussichten und fast unwillig fragte er nach dem noch offenen Wie und Wann, welches ihn ernüchternd auf den Boden der Realität zurückbrachte. Aber Trizinger machte es ihm vermeintlich leicht. Auch das wäre relativ einfach, antwortete Trizinger.

Der Masterplan

Er werde einen genauen Masterplan für die Umsetzung ausarbeiten und mit Arnefeld verabschieden. Ein Teil davon seien die Modalitäten der Aktienvergabe. Er schlage vor, die neu zu gründende Holding mit einem Kapital von 60 Millionen Aktien zu einem sehr geringen Nennwert von einem Cent auszustatten. Von den Aktien sollten in einer Privatplatzierung – das heißt man könne damit die aufwändige Börsenzulassung umschiffen – zunächst nur ein Teil verkauft werden.

Ohne dem Verkaufsprospekt und einer Unternehmensbewertung vorgreifen zu wollen, könne er, Trizinger, sich vorstellen, dass man 20 Millionen Aktien zu einem Nennwert von einem oder zwei Euro verkaufen können sollte. Überspannte man die Erwartungen an den Verkaufserfolg nicht zu sehr, könnte Arnefeld ohne weiteres mit zehn Mio. Euro Kapitalzufluss rechnen. Er möge aber bedenken, dass weitere Aktien zu vergeben seien. Da wären einmal seine Patentmitinhaber und zum anderen er Trizinger selbst, der für seine Dienste fünf Mio. Aktien verlangte. Man hörte den Adamsapfel von Arnefeld laut knacken, als er diese Zahl vernahm. Er war aber zu schwach, zu unerfahren und zu beduselt von dem möglichen Kapitalzufluss von zehn Mio. Euro, so dass er nur still nickte.

Arnefeld müsse verstehen, fuhr Trizinger fort, dass er sich nicht nur auf das Aktienpaket verlassen könne, umso weniger als ein freier Handel und eine entsprechende Kursbildung in dem Vorschlag noch nicht enthalten seien. Insofern müsse Arnefeld schon mit einer Million Euro Zahlung aus den Kapitaleinnahmen auf das Konto von Trizingers Büro rechnen. Dafür würde Trizinger aber diese Zahlung auf einen Erlös aus einem späteren eventuellen Verkauf seiner fünf Mio. Aktien anrechnen, sofern der Erlös wenigstens drei Mio. Euro erreichte. Nochmals bewegte sich der Adamsapfel von Arnefeld heftig. Am Ende betrachtete er dies alles als verkräftbares Übel, wenn er nur mit seiner Firma und der Produktion starten könnte.

So wurde das Geschäft mit Handschlag besiegelt. Trizinger sagte die Übersendung der notwendigen Verträge samt Masterplan innerhalb von zwei Wochen zu und hinterließ einen halb benommenen Konrad Arnefeld, der augenblicklich nicht wusste, was ihm widerfahren war und doch über den Durchbruch in eigener Sache überglücklich war.

Firmengründung und erste Pleite

Die nächsten Aktivitäten unter der Federführung von Trizinger liefen generalstabsmäßig ab. Vertrag und Masterplan kamen pünktlich, wurden unterzeichnet, dann erfolgte die Gründung der „Policom Holding“ als UK PLC. Trizinger hatte genügend Kontakte zu einschlägigen Office Services in London, so dass die Gründung reibungslos von Statten ging. Parallel dazu fertigte Trizingers Büro bereits den Verkaufsprospekt und entwarf eine glorreiche Erfolgsstory der Policom Holding PLC mit ihrer aus dem Verkaufserlös zu gründenden 100%-Tochter in Grimmen, der „Policom GmbH“.

Alle Köder waren im Rahmen des Innovationsmodells in dem Prospekt wohl ausgelegt, so dass die potenziellen Aktionäre leicht anbeißen konnten. Immerhin nahmen sie an einer der besten Innovationen Deutschlands mit riesigen Wachstumschancen und größter Nachhaltigkeit in Sachen Ökologie teil. Deutsches Herz, was willst Du mehr?

Der Verkauf der Aktien erfolgte über den gut organisierten Strukturvertrieb von „Golden Share Values“, dessen Telefonanrufer nicht zimperlich waren und den Leuten gehörig auf die Pelle zu rücken wussten. Als dieser Verkauf erfolgreich abgeschlossen war, hatte Trizinger Konrad Arnefeld und alle „Strukkis“ zu einer großen Sause eingeladen.

Sportwagenmesse

Die fand in einem allseits bekannten und beliebten Edelrotlichtetablisserment statt, wo die versammelte Mannschaft über die gemachten Eindrücke aus der Aktion flachste und lachte. Eine Pointe jagte die andere, stets dazu angetan, den Vordermann auszustechen und zu beweisen, was für ein geriebener Hund man selbst sei. Das Fest war in jeder Beziehung fröhlich, laut und feucht. Mancher schlief im Etablissement in den Armen einer Kurtisane seinen Rausch aus, ehe man im Laufe des nächsten Tags in seinem Porsche, Ferrari oder Mercedes die Rückreise antrat.

Eine Veranstaltung wie diese war für den vorbeigehenden und nichtsahnenden Passanten wie eine Sportwagenmesse. So viele PS und edle Karossen auf kleinstem Raum gab es nur selten anzutreffen. Konrad kehrte in seinem Opel Astra als Underdog dieser PS-Messe und viel mehr betäubt von den unvorstellbaren Eindrücken über die Vertriebsmannschaft der „Golden Share Values“ als vom Champagner nach Grimmen zurück.

Büroalltag

Auf der Rückfahrt beschlichen ihn zum ersten Mal Zweifel über die Zusammenarbeit mit Trizinger und ihm schwante verschwommen und ohne konkrete Gründe, dass er vielleicht Bekanntschaft mit dem Beelzebub gemacht haben könnte. Aber am Ende wischte er die Gedanken ärgerlich über sich selbst beiseite und stürzte sich in seinem Büro in die Arbeit.

Konrad Arnefeld brachte die Verhandlungen mit den Gemeindegremien in Grimmen erfolgreich zum Abschluss und ergatterte über die Deutsche Forschungsförderung sogar noch einen stattlichen Zuschuss.

Bereits fünf Monate nach dem ersten Treffen mit Trizinger konnte er seine Firma in Grimmen aus der Taufe heben. Geld war da, die erste Anlage stand zur Auslieferung nach Grimmen beim Lieferanten bereit, wo sie einerseits als Pilotanlage für potenzielle Käufer und andererseits als Produktionsanlage der PolicomX-Produkte dienen sollte, um die ganze Welt mit den neuen Superprodukten zu beliefern.

Manchmal saß Konrad Arnefeld abends in seinem noch nach frischer Farbe, Möbelpolitur und Leder riechendem Büro, verschränkte die Arme hinter seinem Kopf, streckte die Beine weit von sich und war – nicht zuletzt, weil der Kontakt mit Trizinger dank der abgeschlossenen Finanzierungsrunde nur noch anlässlich seltener Telefongespräche stattfand – nur glücklich.

Dann erinnerte er sich auch gerne an den Strand an der Ostsee, die Freiheit in der Gefangenschaft, die flirrende Ostseeluft, die Diskussionen mit seinen Freunden und die gemeinsame Idee, die ihn nunmehr zum Chef eines kleinen Unternehmens gemacht hatte. Er genoss das Leben mit all seinen Sinnen. So fühlt sich Erfolg an. Sieben Monate nach dem Start aus dem Nichts schien alles bestens bestellt zu sein und die Zukunft schien nur noch auf PolicomX zu warten.

Arnefelds Abgang

Sechs Jahre später war alles anders gekommen. Alles Geld war verbrannt, die zwei PolicomX-Unternehmen hatten riesige Schulden und kaum etwas an PolicomX-Produkten war von der Maschine gelaufen, geschweige denn verkauft worden. Von den Anlagen war nur eine einzige ausgeliefert worden, ohne dass daraus der vorgesehene Erfolg entstanden war. Die Aktionäre der Policom Holding PLC meuterten und waren nur mit Mühe ruhig zu stellen.

Zu allen wirtschaftlichen Misserfolgen gesellten sich noch Anfeindungen, Rechtsverfahren und eine erdrückende Ausweglosigkeit, die Zukunft noch zum Besseren wenden zu können. Konrad Arnefeld war mit seinem Unternehmen praktisch am Ende, die Aktionäre hatten statt Geld nur noch wertlose Aktienpapiere in der Hand, die Helfer der ersten Stunde hatten abkassiert und waren weit weg. Das Unglück hatte sich materialisiert.

Dieses Zustandes war sich Peter Trizinger, der im Hintergrund immer noch die Fäden lenkte und sich um einen erheblichen Teil seines eingerechneten Gewinns gebracht sah, nur zu genau bewusst. Schon seit längerer Zeit hatte er sich innerlich von Konrad Arnefeld abgewandt und erkannt, dass Arnefeld wohl ein begnadeter Techniker sein mochte, aber für eine Geschäftsführung – speziell eine dieser Form – gänzlich ungeeignet war.

Seit zwei Jahren suchte er nun schon nach einem Ausweg, um den Karren flott zu kriegen, aber in seiner Liste potenzieller Nachfolger für Konrad Arnefeld tauchte kein geeigneter Kandidat auf und seine Suche nach neuen Namen blieb erfolglos. Sicher war nur eines, Arnefeld musste gehen und den Weg frei machen für einen Relaunch von PolicomX und den Start der nächsten Aktienvertriebsrunde. Die Auferstehung der Aktie durch das Anfachen neuen Anlegerinteresses, war das geringste Problem.

Wenn die Köder nur richtig ausgelegt wurden – heißt das Urprinzip der Finanzwelt – so beißen die Fische immer wieder. Die Fische sind die Dummen. Sie lernen es nie, den Köder zu missachten. Die Natur hat an dieser Stelle einen Defekt in der Entwicklungsgeschichte eingebaut: Fresstrieb geht vor Überlebenstrieb – und führt zum Tod.

Ein absurder Widerspruch, der in der Finanzwelt immer wieder und in schier unendlichen Wiederholungen funktioniert und funktioniert und funk...

Friedrich Konietzka

Friedrich Konietzka, 40 Jahre alt, saß in seinem Büro in den USA als leitender Angestellter einer deutschen Firma und kümmerte sich um den Produktvertrieb. Weder PolicomX noch die Policom Holding PLC hatten sein Bewusstsein je erreicht. Sie waren ihm gänzlich unbekannt. Wozu auch, wenn er sich als Manager um den Produktvertrieb von Hochglanzpapieren zu kümmern hatte.

Digitalkameras und Fotopapier

In den aufziehenden Umbrüchen, die der Sturm der Digitalfotografie heraufbeschwor, war es immer schwieriger geworden, den Absatz von Fotopapieren im tradierten Kundengeschäft zu gewährleisten. Die Umsatzzahlen begannen langsam bedrohlich zu sinken und selbst die besten Stammkunden litten massiv unter dem sich vollziehendem Wandel.

Friedrich Konietzka hatte alle Hände voll zu tun, das Geschäft zu retten und den Strukturwandel zu bewältigen. Kurioserweise lagen Verderben und Chance für die Hersteller von Fotopapieren gleichermaßen in der Digitalfotografie. So wie der klassische Fotoapparat samt Film nach und nach verschwand und mit ihm das altbekannte Hochglanzfoto auf Papier, so drastisch stieg der Bedarf an Druckerpapieren, auf denen die Nutzer der Digitalkameras über ihren PC und Heimdrucker die Fotos nunmehr selbst ausdrucken wollten.

Immerhin war damit diese Spezialpapierbranche vor dem Untergang bewahrt, aber nur gerettet, wenn sie den Umschwung zu neuen Technologien, Märkten, Absatzwegen und Kunden rechtzeitig schaffte. Die Aufgabe war zu meistern, kostete aber Konietzka und seiner Mannschaft verdammt viel Arbeit. Wer hätte damals gedacht, dass einer der führenden Anbieter im Filmgeschäft, The „Big“ Eastman Kodak Company, daran scheitern könnte.

Eastman Kodak

Damals, knapp vor der Jahrtausendwende, gab es ein paar kritische Stimmen, die von den Insidern als Unkenrufe abgetan wurden, wo doch die Kodak-Aktie bei satten 60 US-Dollar notierte. Das Ende kam zwar nicht jäh, aber gut zehn Jahre später musste Eastman Kodak in die Insolvenz. Das Management des Unternehmens hatte den Strukturwandel nicht oder aber mindestens viel zu spät begriffen. Und wie es seit Gorbatschow so treffend heißt, wer zu spät kommt, den bestraft das Leben, so wurde die Schläfrigkeit des Kodak-Managements mit der Insolvenz bestraft.

Viele Manager und Unternehmen sind durch ihr Zuspätkommen bestraft worden. Bezahlt haben es allerdings und in erster Linie stets die Mitarbeiter mit dem Verlust ihrer Arbeitsplätze.

Aber wie gesagt, weder über Kodaks Pleite, die ihn sicher stark interessiert hätte, geschweige denn über Policom Holding PLC, von der er zu diesem Zeitpunkt selbst bei großer Wissbegierde noch nichts hätte erfahren können, war Konietzka informiert.

Konietzkas Weg

Denn nach Gorbatschows Spruch musste zuerst die DDR zu Fall kommen, Konrad Arnefeld sich entfalten, anschließend in die Hände westdeutscher Glücksritter fallen und Konietzka musste erst nach Deutschland zurückkehren, ehe die beiden Geschichtsverläufe sich kreuzen konnten.

Konietzka hatte neben seiner Tätigkeit für deutsche Konzerne sowohl in den USA als auch in seiner Heimat stets eine eigene Beratungsfirma unterhalten und nebenher sein eigenes Süppchen gekocht. Finanziell erfolgreich war er mit seiner Beratungsfirma nur in bescheidenem Umfang, weil es sich immer um kleine Nebenjobs handelte, die meist nur schwer mit seinem Wirken als Manager im Konzernleben zu vereinbaren waren. Insgesamt musste sich Konietzka sogar eingestehen, dass beides gar nicht vernünftig übereinzubringen war. Für die Beratung, die er gerne bevorzugt hätte, hatte er nicht genügend Zeit, aber eben diese im Nebenjob eingesetzte Zeit fehlte ihm wieder im Konzern, um an die Spitze vorzustoßen. Er musste dieses Dilemma lösen.

Der erste Schritt dazu war, dass er mit seiner Familie nach Wiesbaden zurückkehrte, sich einen neuen Arbeitgeber suchte, bei dem er seine vielfältigen Erfahrungen bestens einsetzen konnte und alles daran setzte, in seinem letzten Managementabschnitt einen entscheidenden Schritt voranzukommen.

Neben der Vertriebsorientierung war Konietzka ein guter Finanzfachmann, der sich vor allem für Aktienmärkte interessierte. Seine neue Tätigkeit in Wiesbaden bot ihm beste Möglichkeiten, intensive Erfahrungen in der Finanzwelt zu sammeln und gleichzeitig für sein Unternehmen erfolgreich einzusetzen. Er hatte sich damit zwei Optionen eröffnet. Entweder es gelang ihm trotz seiner kleinbürgerlichen Herkunft – die in den Topmanagementebenen der Konzernzirkel ein nicht zu unterschätzendes Handicap darstellte – die Nachfolge des amtierenden Vorstandsvorsitzenden anzutreten oder er würde sich selbständig machen und sein Wissen durch Finanzgeschäfte zu vergolden suchen.

Das Schicksal entschied sich für die Selbständigkeit. Als feststand, der neue Vorstandsvorsitzende würde von außen kommen, hatte Konietzka ohne Zögern seine Kündigung eingereicht.

Er kontaktierte sofort alte Bekannte aus der Finanzinvestorenbranche, die er seit seiner Zeit in den USA kannte und um deren Spezialität wusste. Deren Spezialität war Aktienpushing. Bisher hatte er nie den Mut gehabt, dieses Rad selbst zu drehen, nun aber, da er die Idee einer Konzernkarriere begraben hatte, seine Kinder aus dem Haus waren, genügend Geld auf der Kante war, nun sagte er sich, kann man den Versuch doch wagen.

Unter den Bekannten aus der Finanzinvestorenbranche befand sich auch Peter Trizinger. Auch wenn es nie eine engere Zusammenarbeit zwischen beiden gegeben hatte und die Verbindung eine sehr lose war, so hatte man sich doch den einen oder anderen Gefallen getan und sich nie aus den Augen verloren. Und so griff Friedrich eines Tages zum Telefon und rief bei Trizinger an. Trizinger war nach der doch langen Zeit ohne Kommunikation mit Konietzka im ersten Moment überrascht, wer ihn anrief, aber dann hellwach, als er hörte, was Konietzka interessierte. Das war es! Das war sein Kandidat an Stelle von Konrad Arnefeld! Sofort vereinbarte Trizinger einen Termin mit Friedrich und lud ihn zu einem Abendessen ein.

Neuanfang

Als man sich traf, kreisten die Gespräche zuerst um die Erlebnisse der beiden Bekannten, die sich etliche Jahre nicht mehr gesehen hatten. Es gab viel zu erzählen, was man tat, was geschehen war, wie gut es einem ging und so fort.

Erst beim Nachtisch eröffnete Trizinger die Erzählung über die Geschehnisse bei der Policom GmbH und schilderte ohne Beschönigungen die Situation und die Probleme, die er hatte. Konietzka lauschte gespannt und ohne je zu unterbrechen. Was er hörte, das wurde ihm mit jedem Satz klarer, war exakt, wonach er suchte. Und als Trizinger zum Abschluss seiner Ausführungen fragte, ob Konietzka daran interessiert wäre, hatte er längst die Frage erwartet und seine Antwort bereit. – Ja!

Den Rest des Abends verbrachten beide in der entspannten Atmosphäre, die Geschäftsleute immer erfüllt, wenn sie einen Deal erfolgreich unter Dach und Fach gebracht hatten. Die Anspannung des Suchens und Verhandeln wickelte sich in einem Gefühl der Befreiung. Erfolg machte sich breit und füllte jede Zelle im Körper und jeden Winkel im Geist aus. Mit diesem beglückten Gefühl verließen die neuen Partner einander.

Konrad Arnefeld erhielt einen passablen Abgang und verschwand von der Bühne. Friedrich Konietzka trat an.

PolycomX, die zweite Phase

Konietzka brachte ausgezeichnete Managementenerfahrungen mit, hatte eine blitzsaubere Karriere und internationales Format. Für die Aktionäre der Policom Holding PLC und als Chef der Policom GmbH war er eine Idealbesetzung und ein Vorzeigekandidat. Als Konietzka sich das erste Mal den Aktionären bei einer Generalversammlung präsentierte, keimte bei den Aktionären sofort Hoffnung auf. Hier scheute sich jemand nicht, über Fehler der Vergangenheit zu sprechen, warb geschickt um Vertrauen, dass die bevorstehende Mammutarbeit einige Zeit in Anspruch nehmen werde und zeigte klare Wege in die Zukunft auf.

Diese Vorstellung, die unaufdringlich, aber sehr souverän mit zahlreichen Hinweisen auf die Erfahrungen aus seinem Berufsleben garniert stattfand, erwärmte die Aktionäre augenblicklich. Friederich Konietzka hatte zuwege gebracht, was im Fahrplan von Trizinger eingeplant gewesen war und geschickt fortgeführt werden sollte. Über mehrere Aktionärsversammlungen hinweg sollte dieses Bild verfestigt und ausgebaut werden, zusätzlich sollte die Kommunikation mit den Aktionären erneuert und vor allem böse Schnitzer der Vergangenheit eliminiert werden. Alles sollte darauf ausgerichtet werden, das künftige Geschäft als Erfolg für die Aktionäre darzustellen.

Durch möglichst viele internationale Kontakte mit potenziellen Interessenten und durch die breite Vermarktung dieser Treffen wollte man deutlich machen, wie prächtig das Geschäft sich nunmehr zu entfalten begönne. Gleichzeitig hatte Konietzka die Führungsmannschaft größtenteils erneuert und Leute mit guter Reputation an Bord geholt. Das Management reiste viel und in alle Herren Länder, um dem Anspruch der Geschäftstüchtigkeit kraftvoll gerecht zu werden, publizierte in plakativen Lettern die großen Zukunftschancen und die Erfolge aus allen möglichen Vorverträgen und bevorstehenden Verkäufen. Man konnte als Leser, der weder Zeit noch Möglichkeit hatte hinter die Kulissen zu sehen, tatsächlich den Eindruck höchster Umtriebigkeit und größter Erfolgchancen gewinnen.

Der Sand in dieser Geschichte hatte aber eine sehr vielfältige Bedeutung. Sand war nicht nur der Rohstoff für PolicomX, sondern die bevorzugten Geschäftsreisen führten stets in Länder mit viel Sand, so wie den Aktionären gehörig viel Sand in die Augen gestreut wurde, zudem die Geschäftspläne weiterhin auf Sand gebaut waren, so war wie in der Vergangenheit nach einer Weile wieder viel Sand im Getriebe, von dem Zuschauer und Aktionäre anfangs noch nichts merkten.

Im Gegenteil, die Stimmung war gelöst und zuversichtlich, so wie das die Dramaturgen dieser Inszenierung beabsichtigt hatten, denn diese Stimmung musste die Basis für den eigentlichen Wurf, den Verkauf neuer Aktien, bilden. Eingeleitet wurde dieser Abschnitt mit der Ankündigung, die Policom Holding PLC werde die Aktien in den Börsenhandel bringen. Das war nun vollends Glockengeläute in den Ohren der Aktionäre, die seit Jahren auf ihren nicht handelbaren und weitgehend wertlosen Aktien saßen.

Nun, so wurde ihnen versprochen, würde es bald stattliche Kurse an der Börse geben und beträchtliche Gewinne winkten den Treuen der Treuen. Und weil das alles so positiv aussah, sollten sie auch noch mit der Möglichkeit, kurz vor dem Börsengang Aktien zum Schnäppchenpreis erwerben zu können, belohnt werden. Fast alle der Altaktionäre fielen auf diesen simplen Taschenspielertrick herein und kauften, was das Zeug hielt. Man muss hinzufügen, wäre dieser Teil des Schauspiels misslungen, so hätte die Policom Holding PLC Insolvenz anmelden müssen.

Miese Finanzlage

Denn trotz der prächtigen Marketingmeldungen und Pressenachrichten, hatte sich die Geschäftslage in keiner Weise verbessert, sondern war noch bedrohlicher geworden als zu den schlechtesten Zeiten von Konrad Arnefeld. Man muss es mit einer gewissen Bewunderung sagen, wie es den Drahtziehern gelungen war, Sand in die Augen der Aktionäre zu streuen und über die Verluste mit leichter Hand hinweg zu führen. Das war, wenn schon nicht große Kunst, so mindestens doch sehr gutes böses Handwerk.

Andererseits war wie immer bei solchen Stücken Dummheit, Ahnungslosigkeit und Naivität der Aktionäre die Grundlage, dass solche Geschichten erfolgreich inszeniert werden können. Alle Aktionäre zeigten sich außer Stande, die Wirtschaftsdaten konsequent zu hinterfragen.

Niemand forderte überzeugende und belegbare Geschäftspläne ein, in denen Vertrieb, Entwicklung, Produktion und Absatz nachvollziehbar präsentiert wären. Keiner der Aktionäre wunderte sich über die Fortsetzung der Versprechungspolitik, man werde dies und das in Kürze abschließen, Verträge unterzeichnen, Kooperationen mit Leben ausfüllen und Zahlen präsentieren. Jeder Aktionär glaubte einfach, das werde schon alles seine Richtigkeit haben und bald schon in glänzender Form eintreten.

Versprechen und Versagen

Würde man den Aktionären ihre Dummheit verbieten können, die ganze Zauberwelt der Akteure bräche in sich zusammen und Politiker müssten sich nicht mehr wenigstens ab und an mit markigen Sprüchen zu Worte melden, den grauen Eminenzen der Finanzmärkte nun ganz entschieden das Handwerk legen zu wollen, um in Wirklichkeit nichts dergleichen zu tun, sondern anderem Tagwerk nachzugehen.

In diesem Punkt der Symbiose von Versprechen und Versagen entdeckt man verräterische Parallelen zwischen den Akteuren der Finanzmärkte und den Stimmenfängern der Politik. Beide leisten sie dasselbe, zu versprechen und auszuloben, was ein leichtgläubiges Publikum gern hören möchte, ohne im Geringsten die Versprechungen zu materialisieren.

Erfüllung der Versprechung widerspräche dem Urprinzip der Köderhaken, es gäbe keine Wiederholungsmöglichkeit mehr, dass es funktioniert und funktioniert und funk.... Das Prinzip der unendlichen Wiederholung bräche urplötzlich in sich zusammen. Das geht doch nicht! Das ist doch eine schiere Unmöglichkeit!

Dennoch gibt es selbst in dieser deprimierenden Endlosschleife neu aufkeimende Hoffnung, wenn wie im Fall der Politik immer weniger Wähler zur Wahl gehen, weil nach hunderten und tausenden von Plattitüden, Halbwahrheiten und hohlen Versprechungen selbst die dümmsten Fische beginnen, den stinkenden Köder zu verachten.

Überdruss hier (unten) und Verachtung des Strukturwandels dort (oben) wird eines fernen Tages Gorbatschows „wer zu spät kommt, den bestraft das Leben“ nicht nur dem realen ostdeutschen Kommunismus, sondern der traumatisierten westlichen Demokratie den Garaus machen und einen Sprung in der Geschichte provozieren, vermutlich hinein in eine andere

Form der – hoffentlich noch – Demokratie. Die mittlerweile offenkundig schon ausgehöhlte Demokratie muss zusammenbrechen, wenn der Erosionsprozess zwischen den jetzt schon nur mehr halblegitimierten Gewählten und den Wählenden weiter fortschreitet. Es ist einmal mehr interessant zu beobachten, dass einzelne der gewählten Politiker diese Erosion wenigstens realisieren, aber sich unfähig zeigen, daraus Konsequenzen zu ziehen.

Weil die Politik, gezeichnet von der Angst um ihren Machtverlust, sich unfähig zeigt, Konsequenzen zu ziehen, werden die Wähler von morgen oder übermorgen die Inkompetenz der Gewählten nicht mehr dulden. Am Horizont zeichnet sich schon eine Gesellschaft ab, in der Menschen mit unterschiedlichen Interessen die alte Demokratie neu gestalten werden.

Die Piratenpartei wurde zwar ein Fehlschlag, aber sie, wie zuvor in Ansätzen die Grünen und erst recht die erstarkenden rechten Parteien lassen ein wenig erahnen, wie eine neue Demokratie zur Realität werden könnte.

Die Grünen wurden christianisiert, von ihren Anfangsidealen ist wenig genug geblieben und sie werden zunehmend mit den tradierten Parteien austauschbar, auch wenn sie durch den Fokus auf Umweltschutz ein Pfund in Händen halten. Die Piraten sind bereits als Eskapismus der Geschichte und als einer der gescheiterten Iterationsversuche auf der Suche nach Postdemokratie abgehakt.

Allein, ob Bündnis90 die Grünen, die Piraten oder die AfD, sie alle zeigen, dass es weltweit Eruptionen in der modernen Gesellschaft gibt und dass sich diese Eruptionen zu verstärken beginnen. Der Tag wird kommen, an dem eine dieser Eruptionen stark genug sein wird, den tradierten Parteien den Garaus zu machen und eine postdemokratische Gesellschaft ins Leben zu rufen.

Aber selbst im Ansinnen, solch kühne Prophezeiung könnte tatsächlich eintreten, bleibt es Ketzertum anzunehmen, der Fresstrieb, die Gier nach Geld und endlosem Gewinn könnte einen ebensolchen Sprung erleben. Und weil die Wahrscheinlichkeit eines Besinnens, eines kritischen Innehaltens, eines nachdenklichen Verweilens der Masse der Anleger so unendlich gering ist, genießen die Akteure der Finanzmoderne ihre unbesiegbare, ewig währende Überlegenheit in der Verführung und Köderung.

Finanzhaie, Kirche und Moral

Genau betrachtet betreiben sie nur, was die Kirche jahrhundertlang schon betrieben hat, einen modernen Ablasshandel, der die Unersättlichen, die Gierigen und Dummen Sühne leisten lässt für ihre Sünde. Die Sühneleistung ist der monetäre Verlust. Die Moral – im Gegensatz zum Moralanspruch – fehlte der Kirche damals und den Akteuren heute in gleichem Maß.

Börsengang und Windei

Derartige Grundsatzbetrachtungen fochten Peter Trizinger und Friedrich Konietzka samt ihrer beträchtlichen Kollegenschaft allerdings nicht im Entferntesten. Sie bevorzugten doch lieber das handfeste und das klare Design, wie an den fein gesponnenen Köderleinen und Netzen möglichst viele Fische hängen blieben. Das Netz mit den Altaktionären war – wie schon erwähnt – prall gefüllt an Land gezogen worden. Alle alten Aktien waren verkauft worden. Die Mär des Börsengangs wurde intensiv aufrecht erhalten, die Geschichte durch blumige Erklärungen über technische Komplikationen im äußerst schwierigen Terrain eines länderübergreifenden Börsengangs etwas gestreckt, um umso zielsicherer die Aufstockung des Aktienbestands beschließen zu lassen.

Auch an dieser Stelle sei angemerkt wie frappierend es ist, die Gutgläubigkeit und Geduld der Aktionäre zu beobachten. Im selben Gewerbe der Köderteknik brachten andere professionelle Dienstleister eine UK PLC innerhalb von nur wenigen Wochen an die Frankfurter Börse, während es bei der Policom Holding PLC anscheinend Gründe gab, dass derselbe Prozess Jahre dauern musste.

Aus der Sicht des Aktienvertriebs der Policom Holding PLC war derartiger Unterschied natürlich und leicht erklärlich, denn man wollte die Dauer der Inszenierung doch bitte möglichst lange aufrechterhalten und es war doch wie bei einer guten Pokerpartie, die ja auch nicht schon nach dem ersten Bluff zu Ende geht.

Bisher waren Pokerpartie und Fortsetzung des Aktiensurfens für Peter Trizinger sehr erfolgreich verlaufen und er war mit dem Wechsel von Arnefeld auf Konietzka mehr als zufrieden. Immerhin konnten unter Friedrich Konietzka rund 20 Mio. Euro Kapital eingesammelt werden.

Ein voller Erfolg! Mit diesem Geld der Aktionäre ließ es sich eine Weile gut leben und Unternehmensgeschichte schreiben. Während dieser Zeit – hier musste nun wirklich nichts überstürzt werden – konnte man in aller Ruhe den Fischschwarm beobachten, von Zeit zu Zeit etwas Futter ins Wasser streuen, um die Aufmerksamkeit nicht verflachen zu lassen und in aller Ruhe später entscheiden, ob auch die nächste Kapitalrunde im selben Spiel wieder funktioniert und funktioniert und funk...

Das Spiel zu schließen, die Hände in Unschuld zu waschen und ein paar Monate Urlaub zu machen, ehe man zur nächsten Tat schritt, das konnte ohnehin jederzeit problemlos erfolgen. Gegenwärtig jedenfalls war Friedrich Konietzka voll im Spiel und hatte nicht vor, die Karten alsbald aus der Hand zu geben.

Konietzka und Canneghan

Friedrich Konietzka war nicht nur von diesem Wohlgefühl aus seinem jetzigen Berufsleben erfüllt, das ihm großzügigsten Freiraum bei mäßigem Arbeitseinsatz, prächtige Geschäftsreisen mit vornehmlichem Vergnügenscharakter, etwas Publicity (zu viel davon war ohnehin nicht förderlich) und ein gut gefülltes Konto bescherte. Er genoss gegenüber Steve Canneghan zusätzlich den Vorteil, den das Geschäftsmodell der Privatplatzierung von Aktien gegenüber öffentlichen Börsengängen bot.

Aber der Reihe nach! Ja, Steve und Friedrich kannten sich. Friedrich Konietzka hatte während seines Auslandseinsatzes in Nordamerika eine ganze Weile in Toronto gearbeitet und hatte, wenngleich nur am Rande, mit der Abwicklung von diversen Finanzgeschäften für seine Firma zu tun gehabt, die ihn öfters an die kanadische Börse führten. Toronto war und ist nicht nur der wichtigste Börsenplatz Kanadas, sondern nach Vancouver das zweitgrößte Investorenzentrum im Aktienraumarkt.

Grund genug, dass Steve Canneghan wegen der Börsennotierung seiner Corporations und mannigfacher Kontakte mit Kollegen der Investorenbranche jährlich mehrfach nach Toronto kam. Zusätzlich fanden in Toronto jede Menge Road Shows und Investorentagungen statt, denen fernzubleiben, es sich Steve wahrlich nicht leisten konnte. Bei eben einer dieser Road Shows trafen sich Steve Canneghan und Friedrich Konietzka vor vielen Jahren zum ersten Mal.

Wie so üblich mit einem Glas Champagner in der Hand, machte man sich bekannt, sprach über die Belanglosigkeiten, die stets am Anfang eines ersten Treffens stehen, wurde ein wenig vertraut miteinander, weil man dieselbe Wellenlänge erkannte, und vertiefte alsbald die Konversation im Beruflichen. Beide stellten rasch die jeweilige Expertise des anderen fest, waren interessiert an der unterschiedlichen Ausrichtung der Finanzschwerpunkte und fanden eben darin Anziehung.

Bald saß man gemeinsam beim Dinner und es wurde später Abend, bis die zwei sich trennten. Der Beginn einer Freundschaft fand an diesem Abend statt. Friedrich nahm aus dieser Freundschaft das Wissen Steves um das kanadische Venture Capital mit und Steve erhielt von seinem neuen Freund tiefen Einblick in Europas Finanzwelt, das Wesen deutscher Anleger und die Frankfurter Börse. Friedrich hatte damals Steve den Weg zum Dualen Listing seiner kanadischen Firmen an der Frankfurter Börse aufgezeigt.

Für Friedrich Konietzka war es der Auslöser geworden, sich in die Welt des Investorengeschäfts hineinzudenken. Nach einer langen Zeit mit Abwägungen über seine persönlichen Zielsetzungen war er zur abschließenden Entscheidung gelangt, vollständig aus dem Konzerngeschehen auszusteigen und stattdessen wie Steve in das Investorengeschäft einzusteigen.

Persönlichkeiten

Ein Kernpunkt für diese Entscheidung war die Adaption des Geschäftsmodells von Steve auf Friderichs Wesensveranlagung mit der viel geringeren Risikobereitschaft. Steve war Unternehmer durch und durch, großspurig, grenzenlos überzeugt, alles meistern zu können, risikobereit und extrem flexibel. Diese Persönlichkeitseigenschaften besaß Friedrich zum allergeringsten Teil. Er war wenig flexibel, strukturorientiert, brauchte Halt an einer klaren und beständigen Leitlinie des Handelns in einem relativ stabilen Umfeld und er scheute bei seiner Investorentätigkeit allzu große Öffentlichkeit.

Steve lachte darüber manches Mal, wenn sie auf diesen Punkt zu sprechen kamen. Steve konnte es nicht laut genug zugehen und je größer die Aufmerksamkeit für sein Tun und Handeln in Fachkreisen und der Öffentlichkeit war, desto stärker und glänzender fühlte er sich. Friedrich war diesbe-

zöglich fast introvertiert und wollte seine Tätigkeit viel lieber als Einzelkämpfer mit möglichst geringen Abhängigkeiten von Menschen und Regularien durchziehen können. Mit ihrer Veranlagung waren Steve und Friedrich so etwas wie prototypische Vertreter ihrer Nationalitäten.

Privatplatzierung

Es sprach für Friedrich, dass er seine Fähigkeiten richtig einzuschätzen wusste, und es war richtig, sich gegen das Börsenmodell und für eine Privatplatzierung zu entscheiden. Bei einer Privatplatzierung werden Aktien nicht in den Börsenhandel gebracht, wo sie im freien Handel ge- und verkauft werden und sich aus der Bilanz von Angebot und Nachfrage ihr Kurs errechnet, sondern bei einer Privatplatzierung werden Aktien eines Unternehmens direkt an Geldgeber verkauft, ohne dass diese von Ausnahmen abgesehen Gelegenheit haben, die Aktien handeln zu können.

In den Grundzügen ist der Aktienbesitz aus Privatplatzierungen vergleichbar mit dem Kauf von Anteilen an einem geschlossenen Fonds. In beiden Fällen gibt es keinen freien Handel mit Anteilen oder Aktien und in beiden Fällen sind die Eigner der Anteile oder Aktien ausschließlich von der positiven Unternehmensentwicklung abhängig, denn nur diese bietet ihnen eine Gewinnchance. Besitzer von privat platzierten Aktien haben allerdings einen Vorteil gegenüber Anteilseignern in geschlossenen Fonds, sie können nur das eingesetzte Kapital verlieren, müssen aber nicht noch zusätzlich für Unternehmensverluste gerade stehen.

Strukturvertriebe

Beide Anlageformen werden überwiegend durch professionell organisierte Vertriebe, sogenannte Strukturvertriebe, angeboten und verkauft. Es ist dabei unerheblich, ob der Vertrieb durch den Fonds selbst abgewickelt wird oder ob wie in den meisten Fällen bei Aktiengeschäften der Emittent sich eines Dienstleisters bedient. Im Aktiengeschäft gibt es zahlreiche dieser Dienstleister, die sich von seriösen Vertriebsgesellschaften über Strukturvertriebe bis hin zu ausgesprochen zwielfichtigen Vertriebsformen und -leuten erstrecken.

Die Faustformel für den Privatanleger lautet allemal, je unbekannter der Vertrieb ist, je stärker Telefon, Fax und E-Mail als Kommunikationsmittel verwendet werden, je schlechter dokumentiert das Angebot und je unbekannter der Emittent ist, desto sicherer handelt es sich um Angebote, von denen jeder vernünftige Mensch die Hände lässt.

Man kann solche Sätze sicher tausendfach wiederholen und doch wird sich am Endlosspiel der Ködertechnik nichts ändern. Wenn die Anbieter nur intensiv genug mit schmeichelnden Worten hohe und höchste Gewinnchancen ausloben, beißen die Fische, schlägt Fresstrieb Überlebenstrieb.

Werbung, Psychologie, Versprechungen, Anschein sind die zentralen Aspekte des (Aktien)-Verkaufs, die bei allen Geschäften eine Rolle spielen und doch so unterschiedlich sein können.

Aktienverkauf

Was in der Regel passiert und auch bei der Privatplatzierung der Policom Holding PLC stattfand, ist rasch geschildert. Die Verkaufsmannschaft der Golden Share Values GmbH betrieb den Aktienverkauf auf zwei Wegen.

Da war einmal der Telefonverkauf, auch Cold Calling genannt, weil die Telefonverkäufer bei ihrem ersten Anruf „kalt anfangen“. Sie können auf keinerlei Vorgeschichte zurückgreifen und nichts aufwärmen. Cold Calling, das sollte man nicht unterschätzen, verlangt viel Kreativität, Spontaneität und psychologisches Einfühlvermögen des Anrufers, wenn er seinen Gesprächspartner zum ersten Mal in der Leitung hat. Nur vom Geschick des Anrufers hängt es ab, ob der Angerufene beginnt, Interesse zu zeigen und ob der Werber den Fisch ködern kann. Die Verkaufsorganisationen sind meist kleine, hochspezialisierte Call Center. Das eigentliche Problem liegt jedoch nicht im Cold Calling Prozess selbst, mit unterdrückten Telefonnummern, falschen Angaben und routinemäßigen Belästigungen, sondern in der Tatsache, dass die Werbebotschaft zum größten Teil frei erfunden ist. So gut wie keine der ausgelobten Tatsachen kann belegt werden oder besitzt einen ehrlichen und belastbaren Hintergrund. Man kann ohne Übertreibung behaupten, die Mehrheit der Aussagen ist erfunden und frisiert. Gute Telefonverkäufer sind für blauäugige Anleger, was Haie für verwundete Fische sind – Fresser!

Praktisch nach demselben Muster wird statt des Telefons das Faxgerät oder E-Mailing benutzt und es werden massenhaft Werbebotschaften versandt, deren Wahrheitsgehalt bei „Null“, aber deren Gewinnchancen bei „Unendlich“ liegen. Es ist und bleibt ein Mysterium, dass vernünftige Menschen beständig darauf hereinfliegen.

Friedrich Konietzka konnte es nur recht sein, denn wie sonst sollte seine Privatplatzierung erfolgreich abgeschlossen werden? Er brauchte das Können der Verkäufer und für ihn gab es nicht die geringsten Bedenken.

Dies war ein Geschäft, das wie jedes Geschäft durch Angebot und Nachfrage reguliert wurde, und wenn die Nachfragenden zu blöd waren, die Risiken zu erkennen, so war ihm und dem Vertrieb kein Vorwurf zu machen, wenn der Geschäftsabschluss zu Stande kam.

Dass die Vertriebsorganisation von Trizinger zudem kaum bekannt war, sondern in größter Verschwiegenheit agierte, entsprach vollständig Konietzkas Wunsch nach möglichst wenig Öffentlichkeit.

Internetforen

Insofern war es ein richtiges Ärgernis, dass es im Internet Diskussionsforen gab, deren einziges Tagwerk es zu sein schien, solche Aktivitäten aufzudecken und das Management zu beschimpfen. So wenig wie er im Grundsatz gegen die Aufdeckung etwas tun konnte, so misslich und hinderlich waren die Lügen und die Dreckschleuderei, die einzelne Diskussionsteilnehmer in solchen Foren gezielt und mit langem Atem gegen die Policom auffuhren.

Konietzka hatte die Qual der Wahl. Die Dinge knurrend zu ignorieren oder aber mit viel Aufwand gegen die Avatare und Pseudonyme zu Felde zu ziehen. Das war erstens teuer, um die Anwaltskanzleien zu bezahlen, und trotzdem nicht immer erfolgreich und zweitens goss man damit auch noch Öl ins Feuer und vergrößerte nur den Bekanntheitsgrad solcher Auseinandersetzungen. Relativ selten gelang es, mit einem Abmahnverfahren die Leute zum Schweigen zu bringen. Dabei war die Abmahnung ja eines jener wunderbaren Beispiele demokratisch irrwitziger Rechtsprechung, mit der massenweise Unrecht zu Recht gewandelt wird. Rational betrachtet, war es Konietzka mehr als klar, dass sein Unternehmen unwahre Nachrichten publizierte und Irreführung der Anleger betrieb, während Forenteilnehmer im Internet die Tatsachen oftmals korrekt aufdeckten.

Solche abzumahnern war natürlich die perfekte Verkehrung der ursprünglichen Rechtsabsicht. Aber wer war Friedrich? War er der Hüter des Gesetzes? Wenn bestehendes Recht ihm auch noch Waffen in die Hand gab, missliebige Schreiberlinge kalt zu stellen, dann musste es ihn doch nicht kümmern.

Darüber hinaus war das Meinungsspektrum im Internet Gott sei Dank eine Randerscheinung im gesamten Kontext der Privatplatzierung. Weil Konietzka aber Wert auf Perfektion legte, waren die Vertriebsleute angehalten, sich selbst unter Pseudonymen kräftig an Forumdiskussionen zu beteiligen und das Meinungsbild entsprechend zu beeinflussen.

Viel wichtiger war Konietzka, die Hauptfront richtig besetzt zu halten – und die Hauptfront verlief nun mal zwischen den Aktionären und der Policom Holding PLC.

Würde er an dieser Stelle die gesamte Presse und die Finanzaufsichtsbehörde am Hals haben, so wären dies viel gravierendere Nachteile für seinen Geschäftsbetrieb als das bisschen Ärger im Internet. Gegenüber seinen Aktionären – so waren seine Überlegungen im Gegensatz zu Steve Canneghan – wollte er Ellbogenfreiheit haben und wollte ungestört seine Kreise ziehen können. Keine Aktiengesetze sollten ihn binden, keine Börsenaufsicht prüfen und schon gar keine Finanzaufsicht kontrollieren. Und das hieß, kein Börsengang, sondern Privatplatzierung.

BaFin

Dabei war die deutsche Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) keine Institution, die ihm Schrecken einjagte, denn aus seinen Erfahrungen wusste Friedrich Konietzka sehr genau, dass die Fälle, in denen die BaFin Ermittlungsverfahren einzuleiten begann, fast an einer Hand abzuzählen waren, und dass die Fälle mit strafrechtlich relevanten Prozessen selbst über Jahre kaum zu zählen waren. Im Übrigen kam die BaFin in der Regel viel zu spät, wie dies bei einer Behörde offenbar der Fall sein muss, und ermittelte in der Regel erst, wenn die Anleger schon längst ihr Geld verloren hatten und für Rettung keine Chance mehr bestand.

Anzeigen von Privatanlegern endeten bei der BaFin vielleicht nicht gerade im Papierkorb, aber wenigstens in einem Aktenstapel, in dem sie gut vor sich hin schlummern konnten. Die anzeigenden Personen erhielten eine

Nachricht, dass die Anzeige eingegangen sei, man ihr gewissenhaft nachgehen werde, aber über den Fortschritt aus datenschutzrechtlichen Gründen nichts verlauten dürfe.

Dergestalt machte die BaFin Kafkas „Das Schloss“ alle Ehre. Sie erschien dem biederen Anzeigsteller wie ein schwarzer Riesenschlund, in dem er für einen kurzen Moment sein winziges Briefchen verschwinden sah, ehe der Schlund sich so schwarz und endlos darbot wie zuvor. Verzweifelt, verstört, verlassen stand das winzige Menschlein vor dem schwarzen Giganten und war sich seiner gänzlichen Ohnmacht als gleich bewusst. Eine Gefahr von Seiten der BaFin schätzte Friedrich Konietzka daher als sehr gering bis inexistent ein.

Aber als guter Deutscher hielt er an dem Grundsatz fest, stehe entweder treu im Gesetz oder sonst halte Dich von allen Gesetzen, Behörden und Regeln gänzlich fern und trachte, nie in deren Nähe zu kommen. Also tat er alles, um sich jeder Kontrolle zu entziehen, also war die Geldeinwerbung über Privatplatzierungen das perfekte Mittel der Wahl.

Freifahrtschein Privatplatzierung

Die Privatplatzierung hatte ja noch einen weiteren, geradezu unschlagbaren Vorteil gegenüber einer öffentlich rechtlichen Aktienemission. Sie wurde auf Basis von Einzelverträgen mit den Geldgebern abgeschlossen. Was die Geldgeber als Gegenwert für den Kauf der Aktien erhielten, war für einen Rechtsstreit bestenfalls so viel wert wie heiße Luft. Wozu sich die Privatanleger verpflichteten, war hingegen jederzeit justiziabel. In vielen Fällen enthalten Verträge einer Privatplatzierung Passagen, die der folgenden sehr ähnlich sein können.

„Der Aktienkäufer kann auf Grund seiner Erfahrungen die Chancen und Risiken gut einschätzen. Er weiß, dass er seine Aktien nicht frei handeln kann und akzeptiert einen möglichen Totalverlust seines Kapitals.“

Eine Privatplatzierung war also für Friedrich Konietzka wie ein Freifahrtschein in den unlimitierten Geldverbrauch der Anleger, den die Anleger gänzlich billigend in Kauf nahmen. Besser kann man Geldeinnehmen nicht organisieren und besser kann man Geldverschwendung nicht legalisieren.

PolycomX, die letzte Runde

Weiß Gott, Friedrich Konietzka hatte mehr Grund als Konrad Arnefeld, über sein Leben und seinen neuen Job zufrieden zu sein. Und solange es auch nur irgendwie ging, musste dieses goldene Kalb am Leben erhalten werden. Dass das Kalb nicht ewig leben würde, war Konietzka klar. Dann aber würde er seinem Mentor und Initiator Peter Trizinger die letzte Rate bezahlen, sein eigenes Konto zufrieden schließen und sich zum nächsten Coup aufmachen. Ideen dafür hatte er schon jetzt genügend.

Später, irgendwann, wenn die Inszenierung beendet wäre, würden die Fische das Fehlen der Köder merken und würden zu einer der nächsten Futterstellen ziehen, ganz und gar nach dem Motto, Ablass bezahlt, die neue Sünde lockt. So war es und so würde es bleiben. Wem also konnte man einen Vorwurf machen, den Anglern, dass sie die dummen Fische köderten oder den dummen Fischen, dass sie die Köder nicht von verdaulichen Brotkrumen unterscheiden wollten?

Aber noch war es nicht so weit und so versuchte die Policom Holding PLC ihre Altaktionäre noch ein drittes Mal anzuzapfen als die Firmenkasse schon wieder fast leer war. Der Grund dafür war für die Policom Holding PLC unter Friedrich Konietzka ein besonders schmerzlicher. Diesmal war Friedrich Konietzka selbst auf die Nase gefallen, weil die Vertriebsleute ihn offenbar geleimt hatten.

Geldschwund

Dass Aktiengesellschaften ihrem Management und in Teilen auch ihren Mitarbeitern im Sinne einer Unternehmensbindung Aktien als Bonifikation oder Teil der Entlohnung andienen, ist eine gängige und sinnvolle Praxis. Demzufolge ist es auch grundsätzlich nicht zu beanstanden, wenn Unternehmen des Open Markets Servicefirmen mit Aktienpaketen bezahlen. Kritisch wird es, wenn mittels solcher Aktienpakete der Kurs einer Aktie nachhaltig beeinflusst wird oder gar gezielt Kursmanipulation betrieben wird. Es gibt genügend Fälle, in denen gerade IR-Firmen den Kurs der Aktie durch gezielte Aktiennachrichten beeinflussten und ihre Aktienpakete dann veräußerten, wenn der Kurs in Folge der manipulativen Nachrichten je nach Interesse gestiegen oder gefallen war.

Ein typisches Beispiel waren die Aktivitäten der Ex-SdK-Funktionäre Markus Straub und Tobias Bosler, die im März 2012 deswegen verurteilt wurden. Dass ein Münchner Gericht ein eher mildes Urteil fällte, beweist nur einmal mehr, dass Betrüger im Finanzbereich keine große Sorge vor drastischen Strafen haben müssen.

Nun, Konrad Arnefeld wie auch Friedrich Konietzka hatten die Dienste der Finanz- und IR-Services durch Aushändigung beträchtlicher Aktienpakete eingekauft. Ein Aktienpaket definierter Größe in den Händen eines Services wäre für die Policom Holding PLC allerdings kein Problem, sondern kalkulierbar gewesen. Das Problem begann mit der Verquickung von Leistungsausgleich mittels eines Aktienpakets einerseits und treuhänderischer Übergabe eines zweiten Aktienpakets zum Verkauf der Aktien andererseits. Das erste Aktienpaket war als Ausgabe in den Büchern der Policom Holding PLC verbucht und konnte den Cash Flow der Corporation nicht mehr tangieren. Das zweite Aktienpaket war zwar auch verbucht, stellte aber eine offene Forderung dar, das heißt die Policom Holding PLC erwartete Verkaufserlöse – leider vergeblich.

Die Vertriebsleute nahmen es mit der Trennung der beiden Aktienpakete nicht so genau und am Ende waren die meisten Aktien durch die Vertriebsleute zwar veräußert, aber das Geld in deren Taschen verschwunden, statt auf den Konten der Policom Holding PLC zu landen. Friedrich Konietzka hatte sich zu oberflächlich um das Verkaufsgeschäft gekümmert und seine spärlichen Nachforschungen, wie es denn mit dem Verkauf stünde, wurden immer wieder wortreich abgewehrt und er auf einen bald eintretenden Erfolg vertröstet.

Das Ende dieses hin und her wabernden Versteckspiels wurde zwangsweise erreicht als die Kassen der Policom Holding PLC wieder einmal Ebbe hatten und Friedrich Konietzka den Offenbarungseid der Verkäufer erzwingen musste. Erreicht hatte er ihn nie, aber das Ergebnis war dennoch klar erkennbar, indem sich ein erhebliches Loch offenbarte, in dem ein paar hunderttausend Aktien verschwunden waren.

Auch unter Gaunern gelten dieselben Gesetze: jeder bescheißt den anderen so gut es geht und die Dummheit und Nachlässigkeit des anderen es zulässt. Diese Gesetzmäßigkeit war Friedrich schon klar, aber dass sie einmal auch auf ihn angewandt galt, traf ihn doch hart.

Exitus

Überhaupt war die gesamte Inszenierung arg ins Trudeln gekommen. Die Aktionäre wurden mehr und mehr aufsässig, Anfragen und Auskunftsbegehren häuften sich, die Versprechungen über den Geschäftserfolg schmeckten immer schaler und Friedrich hatte genau besehen eigentlich keine Lust mehr. Er versuchte über einen neuen IR-Service, der keiner war und dem alle Qualifikation dazu fehlte, die Aktionäre bei Laune zu halten. Die Aktionärsbriefe des IR-Services waren jedoch so stümperhaft, dass die meisten Aktionäre zu ahnen begannen, ihr Geld dürften sie wohl nie mehr wiedersehen.

Sie wurden weiter mit den üblichen nichtssagenden „Alles-Ist-Gut“-Meldungen hingehalten und zusätzlich wurde versucht, ihnen weitere Aktien anzudrehen, wobei fast kein Argument zu fadenscheinig war, um nicht gebraucht zu werden. Von der anfänglichen Euphorie als Friedrich Konietzka sein Amt antrat, war nichts mehr übrig geblieben und wenn Friedrich ehrlich mit sich umging, so musste er bekennen, am selben Punkt wie Konrad Arnefeld angekommen zu sein.

Der Unterschied war, mit ihm hatte die Policom nochmals kräftig Aktien verkauft und an die 25 Millionen Euro kassiert. Trizinger und er waren reich geworden und so hatten weder Trizinger noch er ein Problem, das Feld zu räumen und die Policom in die Insolvenz zu schicken.

Die endlosen Weizenfelder Pommerns waren das Einzige, was blieb von der Geschichte aus Grimmen. Die Protagonisten, Patente und Versprechungen waren verschwunden oder entwertet, die Aktionäre um mehr als 25 Millionen Euro ärmer geworden, aber nicht um eine Lehre reicher. Sie würden – von Ausnahmen abgesehen – beim nächsten, nein, vielleicht doch erst beim überübernächsten Angebot wieder die alten Fehler machen, Versprechungen glauben, die nichts wert waren, aber so aufregend interessant und erfolgversprechend klingen, dass man an ihnen nicht vorbeikam. Der Köder würde wieder wirken, die Fische wieder beißen, und es funktioniert und funktioniert und funkt...

Der große Bluff

Beginn in Montreux

Es traf sich gut, dass Friedrich Konietzka, just als er seine neuen Ideen zu verfolgen und sich um neue Aktivitäten umzusehen begann, am Mittwoch, dem 7. Oktober 2009 einen Anruf von Steve Canneghan erhielt. Wie wäre es, fragte Steve, wenn wir uns zum Wochenende in Montreux, am Genfer See in der Schweiz treffen könnten. Er habe bereits vorsorglich Zimmer im Grand Hotel Suisse reservieren lassen und wolle gern eine neue, spektakuläre Idee diskutieren. Der Vorschlag fiel unbesehen auf fruchtbaren Boden und gern willigte Friedrich trotz des kurzen Abstands zu dem Treffen ein. Wann genau man sich treffen wolle? Nun, wenn es recht wäre, am Freitagnachmittag – und gern auch mit Frauen, denn Steve wollte zu zweit anreisen und zusammen mit seiner Frau ein paar Tage in der Schweiz und in Frankreich verbringen. Gesagt, getan – sie wollten sich zu viert treffen.

Friedrich hatte gar nicht gefragt, was sich hinter der Idee verbergen könnte, so überrumpelt war er. So plagte ihn die Neugier und seine Frau Irene – erfreut über die Aussicht auf ein wunderbares Wochenende – nahm seine Ungeduld mit einem kleinen ironischen Lächeln zur Kenntnis.

Am Freitag, nach einem etwas zu kurz geratenen Frühstück, starteten Friedrich und seine Frau mit dem Auto nach Montreux. Das Wetter war zwar durchwachsen, aber bildete kein Hindernis, die rund 500 km nach Montreux bis in den frühen Nachmittag leicht zu bewältigen. Knapp nach 15 Uhr erreichten sie, nun bei strahlendem Sonnenschein das Hotel. Sie erkundigten sich an der Rezeption, ob Steve und Frau schon eingcheckt hätten und ließen sich – nachdem ihre Frage verneint wurde – auf ihr Zimmer führen.

Die Suite war wunderbar bequem eingerichtet und bot einen traumhaften Blick auf den Genfer See, dessen Wasser sich im leichten Spätherbstwind sanft kräuselte. Freudige Genugtuung und Entspannung durchflutete beide. Wie konnte das Leben doch schön sein! Und in diesem beschwingten Gefühl verließen sie das Zimmer, gaben in der Rezeption Bescheid, sie wären auf der Terrasse, wenn Steve ankäme, und genossen die milde Luft, das schmeichelnde Ambiente und den Kaffee auf der Terrasse.

Es dauerte länger als erwartet, dass Steve und seine Frau Monica eintrafen, was der herzlichen Begrüßung keinen Abbruch tat, hatte man sich doch lange Zeit nicht gesehen. So gab es viel Gesprächsstoff und der restliche Nachmittag verstrich bis zum Dinner wie im Flug. Die vier nahmen das Dinner im Hotel ein und als sich die Frauen schon spät am Abend zurückzogen, war es endlich so weit, dass Friedrichs Neugier gestillt wurde.

Die meisten Geschäfte werden irgendwo an einer Bar dieser Welt eingefädelt. Was Steve seinem Freund in dieser Nacht am Bartresen des Grand Hotel Suisse vortrug, war in der Tat eine gigantische und in ihrer Art irrwitzige Idee. Friedrich war ein exzellenter Zuhörer und erfasste mit seiner präzisen Analytik die teilweise erratischen Versatzstücke des fantastischen Gemäldes von Steves Idee messerscharf. Er wusste, dass es nicht darauf ankam, eine fertige und ausgefeilte Dramaturgie entgegenzunehmen. Dazu kannte er Steve viel zu lange und zu gut und wusste um den teilweise nur emotional gelenkten Ideenreichtum von Steve.

Oberflächlich betrachtet, hätte man vieles, was Steve so zum Besten gab, als Unsinn oder Fantasterei abtun können. Nahm man aber seine bruchstückhaften Ideen auf, zerlegte und veränderte sie und setzte sie neu zusammen, so konnte daraus ein geniales Szenario entstehen. Das eben zeichnete die Persönlichkeiten der Freunde aus, dass sie ihre unterschiedlichen Stärken perfekt zusammensetzen konnten und die Kreativität von Steve sich mit der Analytik von Friedrich in kongenialer Form verband.

Steve erzählte von seinen Bergbauprojekten, mit denen er über die Jahre trotz gänzlicher Erfolgslosigkeit im operativen Geschäft des jeweiligen Unternehmens an den Börsen gutes Geld verdient hatte, über seine diversen Erfahrungen und die unterschwellige Unzufriedenheit, am Ende doch eher immer nur kleine Brötchen gebacken zu haben.

Der Floh im Ohr

Vor Monaten schon war er bei einer der Bergbaukonferenzen in Kanada einem Großen der Erdölbranche begegnet, der über die Sekundärausbeute alter Lagerstätten und über die Erschließung der gigantischen Schiefergasvorkommen sowie der Erdölsandlagerstätten erzählte. Schlagartig wurde Steve bewusst, um welche Dimensionen und um welche exorbitanten Finanzvolumina es sich bei den Projekten drehte.

Instinktiv ahnte Steve, das könne das Szenario für ein neues Finanzabenteuer werden, das ihn aus der unteren Liga direkt an die Spitze führen würde. Noch während sein Gesprächspartner über technologische Herausforderungen und gesellschaftliche Widerstände sprach, hörte er nur noch mit einem Ohr zu und war mit seinen Visionen schon meilenweit in futuristisches Neuland vorgestoßen.

Die Nacht verlief für Steve unruhig, in Träumen und im Halbwachsein mäanderten die Phantastereien durch seinen Kopf, verwoben sich mit alten Eindrücken und produzierten die unglaublichsten Vexierbilder. Aber das Gefühl am nächsten Morgen, eine neue Fährte vor sich zu haben und der Wunsch, ihr unbedingt folgen zu wollen, waren von nun ab unbändig in ihm verwurzelt.

Er wusste, nie würde er dazukommen noch in der Lage sein, die wirren Gedanken sauber zu ordnen und zu einem Masterplan zu verbinden. Er wusste, die nächsten Wochen würden wie ein riesengroßes Brainstorming verlaufen, stets unterbrochen und wieder neu aufflackernd, und nach und nach würde sich sein Kopf mit einem Haufen ungeordneter Ideen füllen, aus denen irgendjemand ihm helfen musste, ein fassbares Bild zu formen. Und dieser irgendjemand saß nun wunschgemäß neben ihm.

Die Idee

Steve erzählte Friedrich, er wolle einen neuen, global tätigen Energiekonzern aufbauen. Das Ziel des Konzerns lag in der sekundären Ausbeute aufgelassener Erdölfelder, die trotz massiv gestiegener Ölpreise nicht mehr wirtschaftlich betreibbar waren und von den klassischen Ölfirmen zumeist schon vor vielen Jahren aufgelassen worden waren. Der Ansatz war nicht neu. Mancher Ölkonzern hatte die Förderung alter Felder wieder aufgenommen. Viele Abenteurer hatten versucht, die Idee zu wirtschaftlichem Erfolg zu führen. Gebracht hatte es in fast allen Fällen nichts und in Gänze viel zu wenig.

Dieses Scheitern der anderen war aber exakt der Stachel, der Steve antrieb. Er sagte, es kam ja gar nicht darauf an, in Realität Erfolg zu haben, es reichte, wenn andere an den scheinbaren Erfolg glaubten. Dazu brauchte er eine der berühmten „good stories“, die es perfekt zu verkaufen galt.

Die Skizze dieser Story sah so aus, dass man natürlich mit einer völlig neuen, hoch innovativen und obendrein ökologisch völlig unbedenklichen Technologie aufwarten musste. Dazu würde man zunächst in durchaus nennenswertem Umfang, aber zu billigem Geld – wie Steve es ja aus seinen gesamten Bergbauprojekten zu tun gewohnt war – verwaiste Fördergebiete aufkaufen.

In diesen würde man an der untersten Schicht des Förderhorizontes einer alten Lagerstätte ein neuartiges, also auch patentiertes Gemisch aus Luft, Wasser und Chemikalien einpressen und dabei noch in ökologisch höchst bemerkenswerter Weise „Abfallenergie“ als Treibstoff für den Einpressvorgang benutzen. Der chemische Aufbau des Einpressmittels sollte derart sein, dass es in der Lagerstätte sowohl zu einem Effekt der Druckverstärkung als auch der Senkung der Viskosität des Erdöls in der Lagerstätte käme und somit die Effizienz der Ausbeute wesentlich steigerte.

Ging man von der bekannten Tatsache aus, dass zwischen 20 und 40% des Erdöls üblicherweise nicht gefördert werden konnten, sondern in der Lagerstätte verblieben, so sollte mit der neuen Technologie eine Förderung von 50% der Restölmenge ermöglicht werden. Auf dieser Basis waren bereits mit wenigen besonders sorgfältig ausgesuchten Lagerstätten riesige Ölreserven veranschlagbar und für die Bilanz des neuen Konzerns ein fettes Asset. Basierend auf solch substanziellen Unternehmenswerten konnte man dann schon eine überdurchschnittliche Marktkapitalisierung ins Auge fassen und den Aktienmarkt befeuern. So jedenfalls war die Grundidee.

Natürlich bekannte Steve unter vier Augen und am Bartresen, dass das gesamte Technologiemo­dell nur im Extremfall und bei sehr viel Glück funktionieren könnte, aber realistisch betrachtet, doch wohl eher nicht. Daher müsse man auf anderem Weg für eine ordentliche und vor allem wachsende Erdölproduktion sorgen, um den Anlegern tatsächlich das Bild eines florierenden und hochprofitablen Konzerns liefern zu können. Die scheinbare Produktion von Erdöl sollte aus einem Ölhandelsgeschäft entspringen.

Erfahrene Spekulanten waren die beiden auf ihren bequemen Barhockern ohnehin. Was also lag näher, sich um ein ausgeklügeltes Handelsmodell zu kümmern, das auf Spekulation im Rohstoffhandel mit Erdöl über Optionscheine beruhte und eine gute Chance liefern sollte, mehr Gewinne als

Verluste einzufahren. Dass die Spekulation auch schief gehen könne, war beiden mehr als bewusst, aber dieses Risiko zu managen, trauten sie sich mit ihren langjährigen Erfahrungen auf den Finanzmärkten zu. Trotzdem war der potenzielle Flopp des Handelsmodells die kritische Bruchstelle ihres auf zukünftigem Spekulationserfolg aufgebauten Geschäfts. Der Krug geht so lange zum Brunnen, bis er bricht.

Insofern machten sich beide an dieser Stelle kein X für ein U vor, sondern wussten, hier galt es noch Vorkehrungen zu treffen, wie man sozusagen am „D-Day“, wenn das Risiko schlagend wurde, mit ihm umzugehen hatte und wie die Reißleine ausschauen musste, die es dann zu ziehen galt.

Die Verknüpfung der beiden Modelle, innovative Ölförderung und Optionsscheinhandel, wäre laut Steve eigentlich einfach. Man kaufte das Öl als Teil des Einpressgemisches ein und verkaufte es als angeblich aus der Lagerstätte neu gefördertes Öl mit entsprechend sattem Gewinn. So lautete die Geschichte für die Welt der Anleger, Medien und Wirtschaftsprüfer. In Wirklichkeit würde das eingekaufte Öl sich direkt in verkaufte Produktion umwandeln und nie durch irgendeine Lagerstätte fließen.

Deswegen war es so wichtig, sagte Steve, dass der Optionsscheinhandel wirklich möglichst lange stabil lief und dass der Vorfinanzierungseffekt durch negative Handelsspannen nicht zum Einbruch führte. Na ja, sagte Friedrich, da hätte er schon ein paar Ideen wie man die Gewinn- und Verlustbewegungen im Rohölhandel so gestalten könne, dass Verluste möglichst lange abgedeckt und falls sie einträten, durch spätere Gewinne wieder ausgeglichen werden könnten.

Und das soll heißen, fragte Friedrich, dass es überhaupt keine Produktion aus Lagerstätten gäbe? Na ja, wick Steve ein wenig aus, im Prinzip würde er gerne auf jede Investition in Lagerstätten verzichten wollen, aber mit Blick auf die Wirtschaftspresse und die Geschäftsbilanzen wäre das doch viel zu gefährlich. Insofern stelle er sich vor, dass man in Förderkonzessionen, deren Lagerstättenbedingungen besonders günstig ausgebildet wären, eine tatsächliche Produktion betriebe und im günstigsten Fall damit sogar etwas Profit erzielen könnte. Im ungünstigsten und als wahrscheinlich anzunehmenden Fall wären die Förderfelder aber nur Kostenklötze und daher tunlichst zu vermeiden.

Als Vorzeigeobjekte für die Öffentlichkeit und die Behörden seien sie aber notwendig. Nur mit ihnen könne man die Funktionsweise und den scheinbaren Erfolg der neuen Technologie demonstrieren und vermarkten. Die Vermarktung der Innovation bildete ohnehin den Kernpunkt des gesamten Konzepts. Nur wenn es gelänge, Presse, Öffentlichkeit und Behörden nachhaltig vom Erfolg der neuen Vorgehensweise zu überzeugen, könne das Modell funktionieren.

Des Weiteren, so Steve, müsse der Luftballon langsam, aber beständig aufgeblasen werden. In einer Wirtschaftswelt, deren größter Götze Wachstum heißt, müsse auch der neue Konzern – übrigens er wolle ihn gern „Enfly Corporation“ nennen – beständig wachsen können. Eine der einfachsten und erfolgreichsten Methoden für kontinuierliches Wachstum trägt den Namen „Multiplikation“.

Hat man erst einmal in der ersten Lagerstätte das Modell erfolgreich zum Fliegen (fly) gebracht, dann könne man sich auf den Wachstumspfad als Energiekonzern (En) aufmachen und Zug um Zug weltweit Lagerstätten kaufen, die man in Einzelfällen als „Schaustätte“ – also mit tatsächlicher Erdölförderung – betriebe, aber in den meisten Fällen nur so täte als wenn. Die Lokationen müssten nach energiepolitisch relevanten Gesichtspunkten ausgewählt werden, so dass der breiten Öffentlichkeit gleichzeitig die Idee eines Strategiekonzepts für die weltweite Energieversorgung plausibel gemacht werden könne.

Selbstverständlich müsse ein weiterer Teil dieses Plans das Investorengeschäft ausreichend berücksichtigen. An den Hauptplätzen des Finanzgeschehens müssten sorgsam die Werbemaßnahmen positioniert werden, um das Kapital der Geldgeber einsammeln zu können. Hier sei neben dem freien Handel der Aktien an den führenden Börsenplätzen vor allem auch an eine Vermarktung bei Privatinvestoren und vor allem bei regionalen Energieversorgern und Kommunen gedacht.

Die für beide wohl vertraute Mimik des Aktiengeschäfts sollte zusätzlich noch um ein möglichst langfristig angelegtes Anleihengeschäft ergänzt werden. Für den gesamten Bereich Europa und Asien wäre Friedrich der ideale Investorenbetreuer, während er Steve den amerikanischen Kontinent bearbeiten würde.

Dann lehnte sich Steve etwas zurück, nahm einen tiefen Schluck aus dem fast unberührten Glas mit Glenfiddich Whisky und nach einer Weile, während der zwischen beiden vollständige Ruhe herrschte und nur die sanft schwirrende Sprachkulisse der Bar sie umrauschte, räusperte er sich und sagte: „Friedrich, Du weißt, dass die Idee – wie immer Du sie beurteilen magst – ein heißes Eisen ist?“ Ja, das war Friedrich mehr als klar geworden und machte ihm, dem kalkulierenden Partner auch Sorgen. „Aber“ so meinte Steve, „wir müssen auch sehen, welches gigantische Vermögen hierbei entstehen und uns zu unendlich reichen Menschen machen kann. Wir können nicht ausschließen, dass dieses Vorhaben uns in Konflikt mit dem Gesetz bringen wird. Aber wir können unsere Erfahrung und Intelligenz einsetzen, um das Modell so wasserdicht wie möglich zu gestalten. Sollte dann doch der Notfall eintreten, können wir uns mit den besten Anwaltskanzleien dieser Welt auch aus einem schwierigen Verfahren retten. Das Restrisiko, dass man uns zu fassen bekommt, wird jedoch bestehen bleiben. Nur, bei diesem gigantischen Einsatz und bei unserem Spekulationstalent, ist es da nicht zulässig, den Einsatz zu wagen und sich das Leben auf Erden zu vergolden? Friedrich, komm, lass uns das Glas heben und anstoßen auf was immer wir entscheiden werden.“

Es war späte Nacht geworden. Die beiden Partner flachsten noch ein wenig über dies und das, aber die Nachdenklichkeit war von beiden nicht mehr zu überspielen und so machten sie sich alsbald zu den Zimmern auf.

Die Luft war selbst in der Nacht noch lau und Friedrich sah noch einmal durch die offene Balkontüre auf das dunkle Wasser des Sees und fühlte sich hin- und hergerissen zwischen Begeisterung und Angst über das abenteuerliche Finanzszenario, das Steve ihm eröffnet hatte. Wie konnte er dies seiner Frau überhaupt erzählen, die ruhig atmend und entspannt in dem großen französischen Bett lag. Nein, wie immer seine Entscheidung ausgehen würde, wie immer er sich mit Steve verabreden würde, dieses Geschäft musste selbst vor den Augen seiner Frau verborgen bleiben. Nur so ließe sich der am Horizont ahnen lassende Luxus auch wirklich genießen. Die Entscheidung musste er allein treffen und die Geschäfte musste er ohne Einweihung seiner Frau betreiben. Das waren die letzten Gedanken bevor auch er in eine unruhige Nacht glitt, so wie sie Steve schon allenthalben erlebt hatte.

Der Morgen hätte schöner nicht sein können. Sonnenlicht durchflutete vom See her kommend das Zimmer und warf irrlichternde Schatten- und Lichtreflexe auf die hellen Wände. Wie wenn es abgesprochen gewesen wäre, fiel weder im Zimmer bei Steve noch bei Friedrich ein einziges Wort über den geschäftlichen Teil des gestrigen Abends. Die Ehepaare trafen sich zum gemeinsamen Frühstück auf der Terrasse und nichts anderes als die Tagesplanung beschäftigte die Gemüter.

Nur einmal, während der Schifffahrt über den See nach Genf, als Steve und Friedrich für einen kurzen Moment alleine waren, signalisierte Friedrich, dass seine Begeisterung wohl die Überhand vor der Sorge behalten werde und dass er die nächsten Tage in Deutschland dazu nutzen wolle, die Ideen zu einem möglichst klaren Modell zu formen und um sich auf dessen Basis endgültig festzulegen. Steve nahm es hoch erfreut zur Kenntnis und sagte nur, Friedrich möge sich Zeit lassen und sich melden, wenn die Zeit reif wäre. Dann könne man über Details sprechen, wer wofür zuständig sein solle und wie man sich die Früchte teilen wolle.

Das Wochenende verlief entspannt und alle genossen das Flair des Genfer Sees und seiner Umgebung. Am Sonntagabend machten sich Friedrich und seine Frau wieder nach Hause auf den Weg, während Steve und Monica noch eine Nacht blieben, um am nächsten Morgen nach Paris weiter zu fliegen.

Konzeption

Friedrich Konietzka hatte sehr viel Zeit, sich um den Aufbau eines Business Plans für die ENFLY Corp. zu kümmern, denn für die Policom Holding PLC gab es ohnehin nichts mehr zu tun. Sie befand sich schon auf den Weg in die Insolvenz. Und Friedrich Konietzka nahm sich nur zu gern die Zeit und hockte zu Hause praktisch von früh bis abends über seinen Ideen und Skizzen, um das Geschäftsmodell der ENFLY zum Leben zu erwecken. Dieses Modell bestand aus drei Teilen: einem Finanzierungsmodell, den Förderanlagen und der Innovation für die Technologie.

Finanzierungsmodell, Rohölmarkt und Ölhandel

Den Rohölmarkt mit seinen zwei Teilen zu verstehen ist leichter als man denkt. Der weitaus größere Teil des Marktes ist jener mit fast 95% Terminkontrakten zur Rohölbevorratung. Alle Rohölbezieher bevorzugen die-

se Einkaufspolitik, um ihren Verbrauch durch eine planbare Rohölbevorratung risikoarm abdecken zu können. Die restlichen 5% bilden den sogenannten Spot-Markt, ein Markt bei dem in der Regel unvorhergesehener, kurzfristiger Bedarf zum jeweiligen Tagespreis gegen Cash eingekauft und das Rohöl unmittelbar geliefert wird. Es gibt zwar im Spot-Markt auch Futures, aber auch bei ihnen erfolgt die Lieferung von Rohöl zum Spotmarktpreis innerhalb höchstens eines Monats.

Genutzt wird der Einkauf über den Spot-Markt nur in Ausnahmefällen, wenn die Bevorratungspolitik eines Unternehmens in einen unvorhergesehenen Engpass lief. Da Terminkontrakte einen wenigstens mittelfristigen Horizont der Warenlieferung haben, werden die Preise in der Regel via derivative Produkte wie Forwards, Futures, Options oder Swaps abgesichert. Die Mehrheit dieser Derivate war ausschließlich im Rahmen der physischen Lieferung von Rohöl entstanden und erst später kamen reine Finanzprodukte wie Swaps hinzu. Mit den klassischen Futures wollte beispielsweise eine Chemiefabrik sicherstellen, dass sie auch wenn die Lieferung des Rohöls erst in einem Jahr erfolgte, einen schon zum Zeitpunkt der Bestellung festgelegten Preis bezahlte und Preisrisiken ausschloss.

Die Preisbildung an den Rohölmärkten war und ist historisch gesehen immer eine Konsequenz von Angebot und Nachfrage gewesen. Starkes Konjunkturwachstum ist stets mit einer hohen Nachfrage nach Energieträgern verbunden und führt zu vermehrtem Rohölbedarf, der die Marktpreise sofort anziehen lässt. Nun gab es im Zuge des entstehenden Derivatemarktes schon vor der Jahrtausendwende, aber viel mehr danach, hohe Investitionen in den Rohölmarkt, um mit spekulativen Derivaten Gewinne aus dem Rohölmarkt zu ziehen.

Als 2008 die Finanzmarktkrise ausbrach, war nicht nur der Immobilienmarkt, sondern auch der gesamte Rohölmarkt heftigsten Erschütterungen ausgesetzt. Obwohl diese Finanzmarktspekulationen im Rohölmarkt eine erhebliche Rolle spielten, blieb die Basiskorrelation zwischen Nachfrage und Ölpreis unverändert bestehen. So nahm mit dem Ausbruch der Finanzkrise das Wachstum in Regionen wie China signifikant ab und reduzierte die Nachfrage nach Rohöl. Dies ist jedenfalls das Ergebnis mehrerer Studien, wie zum Beispiel der Federal Reserve im Jahre 2011.

Obwohl Rohölmärkte hoch volatil sind und die Kurse wöchentlich beträchtlich schwanken können, stehen Preise, Bestände und Ölproduktion in einer beschreibbaren Korrelation und tendieren stets zu einem Gleichgewichtszustand zwischen Spotmärkten und Rohölbevorratung. Da es in einer Modellierung dieses Systems möglich ist, Gleichungen für die Nachfrage und die Bereitstellung an Rohöl sowohl für den Spot Markt als auch die Ölbevorratung zu erstellen, ist eine Preisprognose innerhalb eines Zeitraums von bis zu zwei Monaten relativ gut machbar.

Vor vielen Jahren hatte sich Friedrich während seines Aufenthalts in den USA im Rahmen seiner privaten Beratungstätigkeiten bereits mit dem Rohstoffhandel beschäftigt und bot Privatanlegern ein Beteiligungsmodell an einem Derivateportfolio an, das zwar keinen Reichtum schaffte, aber insgesamt erfolgreich funktioniert hatte. Keiner seiner Kunden musste damals Verluste beklagen. Diese Erfahrungen kamen nunmehr wie gerufen, konnten aufgefrischt, an die neuen Marktgegebenheiten angepasst und im Vorwege zum Start der ENFLY Corporation über einige Monate getestet werden. Dazu hatte Friedrich vor Tagen bereits ein Konto bei einem online-Broker eingerichtet, ein wenig seines Privatkapitals investiert und war bereits im Handel mit Rohölkontrakten aktiv. Es war wegen der kurzen Zeitspanne natürlich nichtssagend, trotzdem, das Finanzierungsmodell war erfolgreich angelaufen.

Der Erfolg des Finanzierungsmodells war entscheidend für die Aufteilung in einen physischen Rohölhandel und in einen reinen Wertpapierhandel ohne physische Ölbestände. Diese Tatsache spielte im Konzept der ENFLY eine bedeutsame Rolle bei der Ausgestaltung der Förderanlagen und deren Kapitalbedarf.

Die Förderanlagen sollten zwar vom Grundsatz her der sekundären Ausbeute von Lagerstätten dienen, aber sie sollten auch für den Ölhandel eingesetzt werden. Die Enfly würde Rohöl möglichst zu Tiefstpreisen einkaufen und erst zu einem Zeitpunkt verkaufen, wenn der Rohölmarktpreis auf den Spotmärkten einen ordentlichen Gewinn bot. Bis der Rohölpreis am Markt wieder entsprechend gestiegen war, mussten die Förderanlagen als Zwischenlager für das eingekaufte Rohöl dienen. Das Geschäftsmodell war trivial: Der Verkaufspreis musste dem Einkaufspreis plus Lagerkosten plus Gewinn entsprechen.

Wenn die ENFLY als Rohölhändler Terminkontrakte kaufte und sie im Spot-Markt wieder verkaufte, hatte sie schon einen grundlegenden Preisvorteil, da die Preise im Spot-Markt grundsätzlich höher lagen als im Terminmarkt. Da die Anschaffungskosten für die Förderanlagen aus den Erträgen von Privatplatzierungen zu finanzieren wären, blieben nur die Betriebskosten der Förderanlagen zu berücksichtigen.

Diese müssten, so war Friedrich überzeugt, in dem Modell des Ölhandels ohne Schwierigkeiten unterbringbar sein. Der WTI-Ölpreis (West Texas Intermediate) schwankte beispielsweise in den Jahren 2011 und 2012 zwischen etwa 80 und 100 USD/bbl, wenn man die Preisspitzen nicht mit einbezog. In den zwei Jahren gab es rund sieben Intervalle steigender bzw. fallender Rohölpreise, was einer durchschnittlichen Periode von etwa dreieinhalb Monaten entsprach. Das hieß, prinzipiell konnte alle sieben Monate zu Tiefpreisen eingekauft und im Schnitt dreieinhalb Monate danach mit erheblichem Gewinn verkauft werden.

So die Theorie. Aber Friderich wusste wohl nur zu gut zwischen ex ante Betrachtung und realem Börsengeschäft zu unterscheiden. Wenn schon nicht 20 USD Gewinn pro Kauf- bzw. Verkaufsgeschäft, so traute er sich ohne Weiteres eine Marge von fünf USD zu, in der auch die Preisdifferenz zwischen Terminkontrakt und Spotmarkt von etwa 20% eingepreist war.

Wenn er weiter unterstellte, dass pro Förderanlage mit vier Speichertanks wenigstens 600.000 bbl Speicherkapazität installiert seien, so führte die Basiskalkulation zu drei Mio. USD Marge aus dem Rohölhandel. Damit sollten die Betriebskosten der Anlage für die reine Lagerung leicht gedeckt werden können und noch einen kleinen Jahresgewinn übrig lassen.

Das Geschäft mit dem physischen Ölhandel sollte aber nach Friedrichs Überlegungen ohnehin nur einen Teil des Geschäfts – und zwar den kleineren – abdecken. Die eigentliche Handelsaktivität mit Rohöl sollte sich im reinen Finanzgeschäft, also der Spekulation mit derivativen Produkten aus dem Rohölhandel abspielen. Hierbei war es auch möglich auf sinkende Preise zu spekulieren und nicht von einem Szenario stets steigender Preise abhängig zu sein.

Wenn das von Friedrich bereits im Testbetrieb befindliche Prognosemodell auch über den erfolgreichen Start hinaus seine Praxistauglichkeit beweisen sollte – und Friedrich zweifelte keine Sekunde daran – so würde er den Schwerpunkt der Finanzpolitik für den Bereich Ölhandel der ENFLY auf die Spekulation mit Rohöltrades legen und den physischen Teil soweit reduzieren wie er eben gerade noch zwingend notwendig war, um Besuchern jederzeit das Funktionieren der Förderanlage glaubhaft vorführen zu können.

Eine vernünftige Balance zwischen Finanzhandel und physischem Handel würde zusätzlich aus einer Risikoanalyse abgeleitet werden, um das Geschäftsmodell nicht leichtfertig zu beschädigen, falls kritische Marktbedingungen den Finanzhandel doch früher in Bedrängnis brächten als dies üblicherweise zu erwarten wäre.

Mit diesem Teil des Konzepts war Friedrich schon einmal ausgesprochen zufrieden, vor allem weil es mit seinem Naturell als eher vorsichtiger Akteur im Einklang stand und er die möglichen Risiken für völlig überschaubar hielt. Den Finanzhandel teste er bereits aus und würde mit den Erfolgen daraus die Bilanzen der Förderanlagen stark aufhübschen können. Mit dem physischen Handel schaffte er eine fast risikofreie Grundlage für den Betrieb der Förderanlagen. Dieser Teil schien ihm grundsätzlich in trockenen Tüchern zu sein.

Erdölförderung

Systematisch wie er gewohnt war vorzugehen, wollte er sich als nächstes um den betrieblichen Teil der Förderanlagen kümmern und brauchte dazu aber auch das Wissen um die Ausgestaltung der neuen Fördertechnologie. Weil dieses Thema für Friedrich nun gänzlich neues Neuland bedeutete, war die Zeit reif, mit einem Gesprächspartner Kontakt aufzunehmen, den ihm Steve Canneghan bei ihrem Treffen in Montreux empfohlen hatte. Friedrich griff zum Telefon und rief Bryan Creville an.

Bryan Creville hatte an der University of Alberta in Edmonton einen Bachelor in Mining und den Master in Petroleum Engineering erworben. Im Rahmen seines Masterstudiums hatte er sich in Petroleum reservoir engineering and Secondary recovery spezialisiert. Nachdem er noch einige Forschungsarbeit an der Universität betrieben hatte, zog es ihn jedoch auf

Grund zahlreicher Industriekontakte in die freie Wirtschaft und er gründete sein eigenes Beratungsbüro. Nach anfänglichen und üblichen Startschwierigkeiten hatte sich die Qualität seiner Arbeit jedoch bald herumgesprochen und er war zum gesuchten Berater und Gutachter in der kanadischen Bergbau- und Erdölindustrie avanciert. Bald führten ihn seine Kontakte auch zu den zahlreichen kanadischen Junior Mining Companies und er realisierte rasch, dass hier mit relativ wenig Aufwand gutes Geld zu verdienen war. So entstand auch seine feste Verbindung zu Steve Canneghan und dessen Unternehmungen.

Friedrich hatte Glück und bekam Bryan Creville sofort ans Telefon. Nachdem er auf die Empfehlung von Steve Canneghan hingewiesen und sich ein wenig vorgestellt hatte, verlief das Gespräch in einer ausgesprochen angenehmen Atmosphäre. Auf der Suche nach einem Termin für ein Treffen half wieder einmal der Zufall. Bryan Creville berichtete, dass er ohnehin gerade für ein kanadisches Unternehmen in Spanien arbeite, um ein geologisches Gutachten zu erstellen und dass er sich deswegen eben für zwei Wochen in Spanien aufhalte. Innerhalb dieser Zeit, also ab sofort, wäre ein Treffen in Santander, wo er im Hotel wohne, jederzeit möglich. Wenn Friedrich aber reistechisch Madrid bevorzugte, so würde Bryan als Termin gern den Tag vor seinem Rückflug nach Kanada vorschlagen. Darauf einigte man sich und Friedrich schlug vor, ein Hotel für beide zu buchen, so dass man den Nachmittag und Abend vor Bryans Rückflug zur Besprechung zur Verfügung hätte.

Madrid

Friedrich liebte Madrid. Die Stadt zog ihn an, ohne dass er exakt zu sagen wusste, warum. Es war einfach die ganze Stimmung der Innenstadt, das faszinierende Treiben in den Straßen mit den zahlreichen Bodegas und Tapas Bars und nicht zuletzt den ausgezeichneten Fischrestaurants mit ihren Köstlichkeiten. Wenn er an den in Salzkruste gebackenen Wolfsbarsch dachte, dann lief ihm schon bei dem Gedanken das Wasser im Munde zusammen.

Kurz entschlossen buchte er im Westin Palace Hotel an der Plaza de las Cortes eine Suite mit angrenzendem Einzelzimmer, so dass Bryan und er allen Komfort hätten, um sich auf ihren Zimmern bleibend ausführlich und ungestört unterhalten zu können.

Schade zwar, dass er bei diesem Besuch Madrid praktisch nicht zu Gesicht bekäme, aber in diesem Fall standen das Geschäft und ein möglichst kurze Geschäftsreise im Vordergrund. Gewissermaßen kasernierte man sich im Luxus des Hotels.

Bis zu dem Treffen waren es noch etliche Tage. Friedrich schickte Bryan und Steve eine E-Mail mit allen Daten für das Treffen in Madrid und widmete sich dem nächsten Kapitel seiner Arbeit.

Förderanlagen

Auch wenn Friedrich kein Fachmann im Anlagenbau war, so konnte er sich mit seinen Berufs- und Managementenerfahrungen das Konzept einer Förderanlage leicht vergegenwärtigen. Worauf kam es an? Er fand Steves Idee, dem gesamten ENFLY-Konzept eine jederzeit vorzeigbare betriebliche Dimension zu geben, fast genial, denn damit wären Investoren und Presse tief zu beeindrucken und das Lukrieren von Investitionsgeldern würde erheblich erleichtert.

Jede Förderanlage diene demzufolge immer der Zwischenlagerung des eingekauften Rohöls. Zusätzlich war sie so aufgebaut, dass eine tatsächliche Lagerstättenförderung betrieben oder nur eine Förderung simuliert wurde.

Eine Förderanlage musste an ein bestehendes Pipelinenetz angeschlossen sein oder wenigstens relativ leicht anschließbar sein und sie musste sich im Bereich stillgelegter, aber reaktivierbarer Förderbohrungen befinden. Die Anlage selbst sollte idealerweise bereits als altes Industriegelände bestehen, so dass man unter Nutzung bestehender Anlageteile die Investitionskosten reduzieren konnte. In der Grundannahme ging Friedrich jedoch davon aus, dass jede Förderanlage neu aufgebaut werden müsse.

Sie müsste in der Vollausstattung bestehen aus: einer Verladestation zur Befüllung der Speichertanks, den Speichertanks, einer Mischstation samt Chemikaliensilos, einem Zwischenspeicher, der Pumpstation, dem Leitungsnetz zum Förderfeld und retour, einer Förderstation und Separationsanlage sowie weiteren Speichertanks für das geförderte und zu verkaufende Rohöl.

Für den Bau der Förderanlagen ging Friedrich von einem Prototyp aus. Der Prototyp sollte den vollständigen Betrieb mit Lagerstättenausbeute und Rohölzwischenlagerung ermöglichen. Der Prototyp sollte in Kanada in einem aufgelassenen Förderfeld stehen, das von den Lagerstättenstrukturen her eine optimale Voraussetzung für sekundäre oder tertiäre Fördermaßnahmen bot. Die Erkundung und Entscheidung für das entsprechende Förderfeld müsste sich aus einer geologischen Lagerstättenbewertung, einer Feasibilitystudie zur Ölausbeute und aus der Beschaffbarkeit der Förderrechte ergeben. Diese Aufgaben müsste Bryan Creville übernehmen.

Auf dem Konzept des Prototyps basierend würde bereits das IPO (Initial Public Offering) der ENFLY Corporation erfolgen, wobei die ENFLY in diesem Stadium natürlich als Development Stage oder Junior Mining Company agieren würde und die potenziellen Investoren durch das Unternehmenskonzept und die Geschäftspläne überzeugen müsste. Solche Überzeugungsarbeit zu leisten war allerdings „täglich Brot“ für Friedrich Konietzka und erst recht für Steve Canneghan.

Mit dem IPO, etwas eigenem Geld der ENFLY Corp. und einer vertretbaren Größe von Fremddarlehen institutioneller Anleger, die auch am IPO beteiligt wären, oder von Dritten, wären die Mittel verfügbar, die den Bau des Prototyps in einem noch kleinen Maßstab erlaubten. Mit kleinem Maßstab war gemeint, dass man zwar alle Anlageteile bereits bauen müsse, aber in der Dimensionierung sich noch beschränken könne. Statt drei großer Speichertanks für das eingekaufte Öl genügte fürs erste auch ein kleiner, statt eines flächendeckenden Anschlusses der Fördersonden genügten zu Beginn auch zwei bis drei, usw. Kam die gesamte Entwicklungsgeschichte der ENFLY bei den Investoren und Anlegern gut an, so würde man den Prototyp zügig ausbauen. Der Prototyp war auf jeden Fall eine vollständig funktionierende Förderanlage einschließlich der Anlagen für den Rohölhandel.

Am liebsten wollte Friedrich es beim Bau des Prototyps bewenden lassen. Nur wenn aus marketingtechnischen oder politischen Gründen Duplikate des Prototyps in anderen Teilen der Erde zwingend notwendig wären, so würde er die Investitionen tatsächlich einplanen wollen. Ansonsten sagte er sich, wenn die ENFLY insgesamt sowieso nur ein Täuschungsmanöver darstellte, warum dann die Kunst der Täuschung nicht maximieren?

Insofern hatte er zunächst die feste Absicht, weitere Förderanlagen nur als Pseudoverversionen zu erstellen. Das hieß im Klartext, die gesamte Hardware des Anlagenbaus war nur potemkinsches Dorf, nur Hülle, hinter der nichts passierte und kein Prozess ablaufen konnte. Es gab Leitungen, aber nichts floss darin, es gab Tanks, aber sie waren gar nicht befüllbar, es gab Pump- und Förderstationen, aber kein Prozess lief darin ab. Alles, was gebaut wurde, diente nur dem Schein. Wo Öl floss und ein kleines Leck dargestellt werden sollte, es war eine eigens installierte Simulation. Wo Prozesse abliefen, lief in Realität nur ein Tonband, das die Geräuschkulisse erzeugte. Miniaggregate, die Dampf ausströmen ließen oder Ventile, die auf- und zu gingen oder Anzeigegeräte, die wirkten als würden sie tatsächliche Werte messen, sie alle waren nur zur Imagination installiert.

Filmkulisse

Alles war nach Friedrichs Idee Filmkulisse – schaute perfekt aus, aber war leerer Wahn. Das Herzstück des Pseudotyps bildete die Prozesszentrale, die vom Äußeren mit der des Prototyps identisch war. Aber im Inneren lief eine eigens konstruierte Software, die die Steuerung der gesamten Scheinwelt übernahm. Jede Besucherdelegation, die hier nach einem kurzen Betriebsrundgang eine umfassende Präsentation der Wirkungsweise des gesamten Prozesses erhielt, musste vollständig überzeugt sein, eine echte operative Anlage besucht zu haben.

Echt waren beim Pseudotyp nur die Anlagen für den Rohölhandel. Sie dienten der Anlieferung, Lagerung und dem Verkauf von Rohöl, das ja auch als Pseudoproduktion aus der Lagerstätte notwendig war. Die Prozessleitstelle zur Steuerung des Rohölflusses war demzufolge echt. Friedrich wusste, dass er einen Fallstrick beseitigen musste. Er konnte das eingekaufte Öl nicht 1:1 wieder verkaufen. Damit wäre der Schwindel sofort aufgefliegen.

Das eingekaufte Öl musste eine Transformation zu einer neuen Ölsorte erfahren und abbilden, dass es scheinbar in die Lagerstätte eingepresst und aus der Lagerstätte gefördert worden war. Friedrich musste also mit Hilfe von Bryan Creville einen Chemiker an die Aufgabe setzen, der je Förderanlage ein entsprechendes Mischungsverhältnis aller Komponenten zu errechnen haben würde, das den gewünschten Effekt sicherstellte. Entsprechend der chemischen Analyse würden die notwendigen Prozesskompo-

menten installiert werden, um das eingekaufte Rohöl in ein gefördertes Rohöl umzuwandeln.

Bei allem Unvorhersehbaren, das ganz sicher noch eintreffen würde, war Friedrich mit dem Ergebnis der Erstkonzeption nicht unzufrieden, sondern sah den Betrieb der ENFLY Corp. schon vor seinem geistigen Auge ablaufen, ohne dass er dabei schwerwiegende Fehler entdeckte.

Und während der vor dem Treffen mit Bryan Creville verfügbaren Zeit traf er sich schon mal testweise mit dem einen und dem anderen Ingenieurbüro aus dem Anlagenbau und kam im Rahmen von vier Besprechungen bei aller Oberflächlichkeit, in der das Thema nur behandelt werden konnte, zur weiteren Bestärkung seines Konzepts.

Innovation SqueezeLift

Als Friedrich Konietzka am Frankfurter Flughafen eingchecked hatte und nach einem kurzen Abstecher in der Business Lounge in der Lufthansa-Maschine Platz genommen hatte und sich schon in der Luft befand, nahm er ein leeres Blatt Papier und begann mit einem Brainstorming, um sich auf sein Gespräch mit Bryan Creville vorzubereiten. Als seine Gedanken nur mehr um dieselben Einfälle kreisten und nichts Neues mehr zum Vorschein kam, nahm er sich ein zweites Blatt Papier und begann seine Einfälle zu strukturieren. Das Ergebnis war eine überschaubare Liste von Fragen.

- Welche Strukturverhältnisse einer Lagerstätte liefern gemeinhin günstige Voraussetzungen für Fördermaßnahmen in Feldern, die bereits stillgelegt wurden?
- Wie sehen die neuesten Erkenntnisse über das Fluten von Lagerstätten aus? Gibt es spezielle Erfahrungen mit Flüssigkeitsgemischen?
- Woraus sollte ein innovatives Einpressgemisch bestehen?
- Wie gut stehen die Chancen in Kanada, an geeignete Fördergebiete und Förderlizenzen heranzukommen?
- Wie sieht im Allgemeinen die Infrastruktur aufgelassener Felder aus? Wie steht es mit dem Anschluss an Pipelinenetze?
- Kosten und Dauer der Erstellung einer Studie mit Lagerstättenbewertungen und Feasibility der Ölausbeute?

Mit Blick auf die Liste war Friedrich fast geneigt zu fragen, warum er deswegen überhaupt nach Madrid flog und die ganze Sache nicht telefonisch abgewickelt hatte. Nein, sagte er sich, nicht nur um Bryan kennen zu lernen und sich von seiner Kompetenz zu überzeugen, war das Treffen notwendig, sondern weil er sich ein ganz intensives Privatissimum in Sachen Lagerstättentechnologie erwartete.

Auch in diesem Punkt kam sein Sicherheitsbedürfnis zum Vorschein. Statt sich zu sagen, wenn wir den Investoren ohnehin nur Geschichten erzählen, ist es doch gleichgültig, was im Kern dahintersteckt. Nein, er wollte es schon genauer wissen. Friedrich benötigte eine plausible Basis, die im Kern den Erfolg der innovativen Fördertechnologie nachvollziehbar darstellen lassen musste und nicht auf ersten Anhub als Quatsch abgetan werden konnte.

Das Verfahren musste so viel Glaubwürdigkeit und Chancenpotenzial beinhalten, dass auch kritische Geister nicht umhin konnten, am Ende aller Zweifel einzuräumen, es könnte funktionieren. Dazu musste aber auch er erst zum Überzeugungstäter gemacht werden, denn nur mit dieser Einstellung konnte er das Konzept weiter ausbauen. Bryan musste ihn zum Überzeugungstäter machen, das war das eigentliche Ziel seiner Reise.

Daher wollte er im Ansatz das System der Ölförderung verstehen lernen und er wollte ein Gespür dafür bekommen, wie dieses innovative und bahnbrechende Rezept des Einpressmediums aussehen könnte, um es den Anlegern mit Verve vermarkten zu können. Immerhin war dies der Kern der ganzen Geschichte. Das Geheimnis der Rezeptur war die Grundlage für alle Investorenhoffnungen auf erneut sprudelnde Ölquellen. Es war die Grundlage für den Bau der Förderanlagen. Es war die Grundlage für erste Umsätze im Rohölverkauf und es war erst recht die Grundlage für den anschließenden erfolgreichen Anlagenbau in verschiedenen Regionen der Erde.

Die unglaubliche Entfaltung der Wirksamkeit dieser innovativen und geheimen Rezeptur bei der Ausbeute bereits bracher Erdölfelder war der Knalleffekt und der treibende Faktor für die gesamte Geschichte der EN-FLY Corporation. Ein Gespür für diese Rezeptur zu bekommen, dafür war das bevorstehende Treffen genau richtig und die Reise zwingend notwen-

dig. Würde der Gesprächsverlauf im Ergebnis die Erwartungen erfüllen können?

Die zweieinhalb Stunden Flug vergingen rasch. Am Flughafen Barajas in Madrid angekommen, ging es die 16 Kilometer mit dem Taxi problemlos in die Innenstadt zum Westin Palace, wo Friedrich Konietzka kurz vor 13 Uhr sein Zimmer betrat. Er hatte an der Rezeption erfahren, dass sein Geschäftspartner ebenfalls schon angekommen war und klopfte an der Verbindungstür.

Meeting in Madrid

Die Begrüßung war kurz und freundlich, man beschloss sich etwas auf das Zimmer servieren zu lassen und sich sofort in die Arbeit zu stürzen. Es wurde ein langer Nachmittag, den beide kurz unterbrachen, um sich ein wenig die Beine zu vertreten und etwas frische Luft zu schnappen, und schon ging es weiter bis in die späte Nacht. Als Friedrich sich kurz vor Mitternacht von Bryan verabschiedete und ihm seine tief empfundene Anerkennung aussprach, war er mit dem Gesprächsergebnis mehr als zufrieden. Bryan war ein meisterhafter Instruktor und hatte Friedrich in einfachen Bildern in das Thema hineingezogen und mit den wichtigsten Tatsachen vertraut gemacht. Und das Allerbeste war, dass Friedrich sich im virtuellen Besitz der Rezeptur fühlte.

Als sich die Tür hinter Bryan geschlossen hatte und Friedrich schon im Bett lag, erfüllte ihn allerhöchste Zufriedenheit und ein Glücksgefühl über seine und die Zukunft der ENFLY Corporation, die ihm strahlend entgegen leuchteten. Er war erfüllt von der Überzeugung, ENFLY wird für ihn und Steve der ganz große Wurf werden.

Am nächsten Tag im Flieger zurück nach Frankfurt sortierte er den Haufen Mitschriften aus der Diskussion mit Bryan Creville und hielt für sich fest, dass die Bereitstellung eines geeigneten Fördergebiets samt Lizenz als sicher betrachtet werden durfte und dass Bryan mit Steve die Konditionen zur Durchführung der Studie aushandeln würde. Blieb noch die Rezeptur!

Genau hatte Friedrich nicht verstanden, was Bryan alles ausführte, aber das wiederum war für ihn nebensächlich. Wichtig war nicht, ob ein Patient die gesamten medizinischen Zusammenhänge seiner Krankheit, die Ursachen, die Symptome und die Medikamentierung verstand, wichtig war,

dass er aus grober Kenntnis der Zusammenhänge den Worten des Arztes Vertrauen schenken konnte und der Arzt ihm Vertrauen gab.

Und so erging es Friedrich. Er hätte unmöglich exakt wiedergeben können, was Bryan ihm alles zur Komposition eines wirksamen Einpressmittels aufgezählt hatte, aber er konnte mit seinen eigenen Worten das Einpressmittel annähernd beschreiben und hatte ob Bryans Worte das Vertrauen, die Mixtur grundsätzlich richtig begriffen zu haben. Und so ist das im Leben doch fast immer. Wenn es nicht darauf ankommt, dass aus einem Tun ein bestimmtes Ergebnis resultieren muss, so sind wir mit unseren Halbwahrheiten und Halbwissen, in die wir vertrauen, doch höchst zufrieden und in deren Anwendung zumeist auch erfolgreich.

Im konkreten Fall musste es überhaupt kein bestimmtes Ergebnis der Rezeptur geben. Sie war ja ein Geheimnis. Nur musste das Geheimnis ein wenig gelüftet werden, um Vertrauen zu erzeugen, die Rezeptur könne leisten, was man von ihr erwartete. Mehr Öl! Das wiederum zu präsentieren, sah sich Friedrich in der Lage.

SqueezeLift, so hatte er das Einpressmittel bereits getauft, war eine Mischung aus sehr leichtem Rohöl, das mit eingepresstem Wasser und zwei weiteren Komponenten zu einer Emulsion vernetzt wurde. Dabei handelte es sich einmal um Detergenzien, die den Fließwiderstand zwischen flüssiger und fester Phase reduzierten, um die Emulsion mit geringst möglichem Druck durch das poröse Gestein verpressen zu können. Andererseits hinderte die Zugabe bestimmter Inhibitoren, dass die Bindungskräfte in der Flüssig-Flüssigphase reduziert würden.

Mit diesem innovativen Produkt erreichte man gleich mehrere Vorteile: es war wesentlich billiger als bisher bekannte chemische Gemische, es war wesentlich effektiver als Wasser, das hauptsächlich beim Lagerstättenfluten bisher eingesetzt wurde, und es bildete eine wesentlich widerstandsfähigere Verdrängungsfront zum Erdöl, das sich noch in der Lagerstätte befand. Die Gefahr des Durchschlagens des Einpressmediums durch die erdöhlhaltigen Zonen der Lagerstätte wurde auf ein Minimum reduziert. Mit SqueezeLift war – zunächst auf dem Papier – eine vergleichsweise kostengünstige und hocheffektive Chemikalie entwickelt worden, die bei Restvolumen von 35% Erdöl in der Lagerstätte wenigstens eine Ausbeute

von 15 bis 20% versprach. Also rund die Hälfte der Restölmenge war förderbar. So lautete die Diktion.

Das war für Friedrich perfekt. Jetzt brauchte er von den Experten Daten über Daten, um seine Finanzmodelle abschließend erstellen und mit Steve diskutieren zu können und wenn beide Übereinstimmung gefunden hatten, dann konnte das Gründungsprozedere für die ENFLY losgehen.

Befeuert von den bisher so positiv verlaufenden Arbeiten hatte Friedrich sich die nächsten Wochen noch mehr in die Arbeit gestürzt, telefoniert, recherchiert, kalkuliert, Besprechungen am laufenden Band abgehalten und war unermüdlich, den Geschäftsplan der ENFLY zu erstellen. Und dann war es so weit, dass er das Ergebnis seiner Arbeit vor sich liegen hatte und für sich wusste, das Konzept war schlüssig und konnte Steve vorgestellt werden. Bevor er bei Steve – über sechs Monate nach ihrem Treffen in Montreux und einer Zeit, in der sie kaum miteinander gesprochen hatten – anrief, wollte er sich noch zwei, drei Tage Zeit geben und das Ergebnis noch ein einziges Mal in Ruhe und mit Abstand zu der Hetze der letzten Zeit begutachten.

Die Schlussrevision des ENFLY-Geschäftsplans ergab keine wesentlichen Änderungen und bestätigte Friedrich in seiner positiven Analyse ein letztes Mal. Er griff nach seinem Smartphone und wählte die Nummer von Steve Canneghan. Sandra, Steves Sekretärin, meldete sich und sagte, dass Steve gerade mit einer größeren Roadshow für seine Mining Companies durch Kanada tourte und gebeten hatte, diese Woche nicht gestört zu werden. Friedrich war etwas enttäuscht, denn nur zu gern hätte er seinen Erfolg schon mal bei Steve anklingen lassen. Stattdessen akzeptierte er notgedrungen die Zwangspause und gab Sandra ein paar Termine für ein Treffen mit Steve an die Hand. Sie sollte so nett sein, diese Steve vorzulegen, und er bat um Rückruf, wenn Steve wieder zurück war und um Festlegung eines Termins. Treffen könne man sich überall, da richte er sich gerne nach Steves Vorstellungen.

Gründungsvorbereitungen

Die Zeit kroch schleppend voran, aber dann klingelte sein Smartphone und als das Display „Steve“ anzeigte, machte sein Herz einen regelrechten Freudensprung. Es gab ein ungewöhnlich lautes Hallo auf beiden Seiten,

man machte Scherze, gab ein wenig an und versuchte den anderen locker zu provozieren, so wie das fast immer war, wenn Rudelführer sich trafen und wie in archaischen Zeiten noch immer instinktiv ihre Duftmarken setzten, selbst wenn es jetzt nur noch scherzhaft und symbolisch im Herrengespräch geschah. Steve prahlte natürlich mit seinen Erfolgen bei der Roadshow und Friedrich wusste, es entsprach den Tatsachen, auch wenn rhetorisch etwas überhöht. Und er selbst prahlte etwas weniger laut mit seinem Konzept, bei dem er sich ja noch nicht ganz sicher sein konnte, ob es von Steve ebenso positiv beurteilt werden würde.

Nach diesem Eröffnungsritual ging es schnell zur Sache und typisch Steve kam er direkt mit einem Vorschlag auf Friedrich zu. „Hallo, alter Freund, was denkst Du, wenn wir uns diesmal ohne Frauen für eine Woche in Indonesien träfen. Ich habe schon mal (ganz typisch Steve) zwei Suiten im Sheraton Hotel Bandar Lampung ganz im Süden von Sumatra reservieren lassen. Das ist zwar nicht Bora Bora und leider auch nicht an der Küste, aber ein ausgezeichnetes 5-Sterne-Hotel und reiseteknisch optimal gelegen.“

Damit Du Dir das ein bisschen besser vorstellen kannst, sende ich Dir eine E-Mail mit einigen Informationen. Wir haben einen Termin zur Besichtigung älterer Erdölfelder bei der PT Pertamina EP, dem zweitgrößten Öl- und Gasproduzenten Indonesiens, in der Region von Prabumulih. Dort hat Pertamina eine ganze Reihe von teilweise aufgelassenen Feldern, in denen sich die Produktion nicht mehr lohnt. Ich glaube der Standort könnte für uns in Frage kommen und wäre gut geeignet, um im südostasiatischen Markt eine Tür zu öffnen, zumal auf Grund eines Gesprächs mit dem CEO von Pertamina, dieser Interesse an unserer Idee bekundete“.

Andere fühlten sich von Steves impulsiver Art, Vorbereitungen zu treffen, vermutlich überrumpelt oder gar zur Seite geschoben. Friedrich hatte damit keine Probleme, dazu kannte er Steve und die Boys aus den USA und Kanada zu lange und bei seinem eigenen Naturell war es ihm sogar angenehm, dass andere die Organisation der schönen und erbauenden Ereignisse übernahmen. Bei den Treffen mit Steve hatte es noch nie an etwas gefehlt und so konnte er die Summe der Annehmlichkeiten solcher Treffen in vollen Zügen genießen, ohne auch nur einen Finger dafür gekrümmt zu haben.

Seine Antwort mündete daher nur in ein „Hey, großartig, lass uns das so machen.“ Und das war es dann auch schon fast, nur dass Friedrich mit unverhohlenem Stolz Steve die Übersendung des Geschäftsplans der ENFLY Corporation ankündigte. Er habe dann noch knapp zwei Wochen Zeit sich alles in Ruhe anzuschauen und wäre gut ausgestattet, wenn man in die Diskussion der Materie ginge. „Steve, ich sage Dir, es wird eine ganz große Nummer!“ und von der anderen Seite der Leitung kam ein sehr zufriedenes Grunzen, ehe das Gespräch mit den letzten Wünschen für eine gute Zeit beendet wurde.

Die Vorfreude über den Indonesientrip erfüllte diesseits und jenseits des Atlantiks die Gemüter. Steve erledigte bis dahin nur noch die leichten und angenehmen Dinge in seinem Büro, zog sich im Übrigen zusammen mit seiner Frau ein paar Tage auf seine Yacht zurück und studierte ohne Hast, sondern vielmehr die gemeinsamen Stunden mit seiner Frau genießend, nebenbei immer wieder Friedrichs Konzept. Und je weiter er das Konzept las, desto mehr erkannte er, es gab wirklich guten Grund über diesen Entwurf zufrieden zu grunzen. Auch ihn befiel zunehmend das Jagdfieber, seine eigene Idee, seinen Deal möglichst rasch und mit vollem Engagement in die Tat umzusetzen.

Und Friedrich erging es nicht wesentlich anders. Nachdem er wusste, alles was er tun konnte, war getan, der Termin stand vor der Tür, nahm er sich endlich wieder einmal richtig Zeit für sich und seine Frau und fuhr mit ihr in einem wunderbaren Frühling ein paar Tage an den Bodensee, wo sie nur für sich waren, die Tage in größter Beschaulichkeit und innerer Einkehr und großer Harmonie verbrachten. Das Einzige, was er mit Blick auf das Geschäft tat, war die Informationen von Steve über den Indonesientrip durchzulesen.

Laut Karte würden sie in Jakarta am Flughafen Soekarno-Hatta ankommen und per Helikopter nach Bandar Lampung übersetzen und dort ihr Hotel beziehen. Auf die Suite und den Garten mit Pool freute Friedrich sich schon beim Anblick der Bilder. Vor Ort sollte mit dem Management von Pertamina der exakte Besuchstag festgelegt werden, um gutes Wetter zu haben. Immerhin war man fast auf Höhe des Äquators und selbst wenn die Monsunregenzeit schon Ende März vorbei war, so war – bei einer Luftfeuchtigkeit von rund 80% – auch Ende Mai Regen jederzeit möglich. Bei al-

ler Annehmlichkeit war sich Friedrich von seinen zahlreichen asiatischen Geschäftsreisen der Vergangenheit bewusst, dass das Klima mit bis zu 90% Luftfeuchtigkeit und rund 30°C Hitze anstrengen würde.

Zum vereinbarten Termin würde Pertamina Steve und Friedrich mit einem Firmenhubschrauber abholen und direkt vor Ort in den „Prabumulih field complex“ einfliegen, wo man sich die gesamte Infrastruktur der stillgelegten Felder ansehen wollte und von den Experten eine umfassende Einführung in die Geologie und Fördergeschichte der bis zu 100 Jahre alten Felder bekommen sollte.

Schon Anfang des 20. Jahrhunderts hatten die Holländer durch den asiatischen Ableger "De Bataafsche Petroleum Maatschappij" der Royal Dutch and Shell mit der Erschließung der Region begonnen. Im Jahre 1961 wurde die höchste Fördermenge erreicht, ehe seit dieser Zeit die Förderung kontinuierlich bis zum gegenwärtigen Zeitpunkt absank. Von 55 Feldern waren bereits 23 stillgelegt worden. Hier wollten Steve und Friedrich nach dem Start in Kanada eine weitere Förderanlage errichten, wenn mit Pertamina gute Bedingungen verhandelbar waren.

Als Friedrich die Unterlagen durchgelesen hatte, kehrte er wieder zu seiner Frau zurück und gab sich ganz dem Kurzurlaub hin. Nach den wenigen, aber idyllischen Tagen fiel es Friedrich schwer, die Rückreise nach Wiesbaden anzutreten. Dort angekommen blieb nur noch Zeit, die Koffer zu packen und sich am nächsten Morgen wieder einmal zum Terminal zwei am Frankfurter Flughafen aufzumachen. Sein Ticket lag von Sandra perfekt vorbereitet am Schalter der Emirates und nachdem er eingecheckt hatte, begab er sich in die First Class Lounge, wo er in das luxuriöse und die Seele leicht machende Reiseambiente glitt und freundliche Flugbegleiterinnen sich um sein Wohlergehen kümmerten.

Ab sofort genoss Friedrich mit all seinen Sinnen die Welt nur noch von ihrer ungetrübt schönen Seite und er ließ sich bis nach Jakarta ganz vom Komfort und der Gastfreundschaft der Airline verwöhnen. Schade nur, dass die Verbindung Dubai – Jakarta lediglich mit der Business Class bedient wurde, ein kleiner Wermutstropfen, mehr nicht. Bis zum Abflug um 15:20 Uhr blieb noch etwas Zeit, die Bequemlichkeit der Lounge zu genießen. 18 Stunden später sollte er nach einem Zwischenstopp in Dubai in Jakarta ankommen.

Der Flug hielt, was er versprach und Friedrich verließ die Maschine in Jakarta sehr entspannt, holte sich sein Gepäck und ging zum vereinbarten Treffpunkt bei den Singapore Airlines, wo Steve fast zeitgleich eintraf.

Herzliches Willkommen und Schulterklopfen, Transfer zum General Aviation Terminal, wo der Pilot die beiden schon erwartete und ab ging es mit dem Helikopter-Shuttle nach Bandar Lampung zum Radin Inten II Airport, benannt nach dem letzten Sultan von Lampung. Vom nördlich der Stadt gelegenen Flughafen brachte sie eine Taxe die knapp 30 km zum Hotel.

Es war eine Fahrt, die auf überfüllten Straßen quer durch Bandar Lampung führte und begleitet war von lautem ständigen Autohupen, welches das tausendfache Stimmengewirr der Straßenhändler, Passanten und Fahrradfahrer übertönte. Durch die weit geöffneten Fenster der Taxe drang eine stets wechselnde Mischung von fremdländischen Düften und städtischem Gestank. Erst mehr als drei Stunden nach ihrer Landung mit dem Hubschrauber waren Steve und Friedrich in ihren Suiten eingetroffen.

Sie richteten sich ein, duschten ausgiebig und trafen sich dann am Pool zum Abendessen und hockten – wegen der Zeitverschiebung kaum müde – noch lange über Mitternacht hinaus zusammen und erzählten sich, was in den letzten Wochen und Monaten alles passiert war. Dass Steve in Friedrichs Konzept geradezu vernarrt war, das hatte er ihm schon ausführlich während des Hubschraubertransfers zu verstehen gegeben und Friedrich genoss die Anerkennung. Nach einem letzten „Cheers“ beschlossen sie den Abend und gingen zu Bett.

Am nächsten Morgen vereinbarte Steve als erstes den Termin mit Pertamina für Freitag der Woche. Auf diese Weise konnte er sich mit Friedrich zwei Tage über das Konzept abstimmen und beide würden bis Freitag zu einer gemeinsamen Meinung gekommen sein und könnten aus einem Guss mit den Managern von Pertamina verhandeln. Danach blieb ihnen noch der Samstag und der Sonntag, das Gesprächsergebnis mit Pertamina durchzugehen, fallweise schon in das Konzept einzubinden und die Feinabstimmung des Konzepts und vor allem die Planung des weiteren Vorgehens vorzunehmen. Dies sollte relativ rasch getan sein, denn Steve hatte einen Entwurf dazu im Gepäck.

Geburt in Bandar Lampung

Das Sheraton Hotel lag in der fast eine Million Einwohner zählenden Hauptstadt Bandar Lampung. Bandar Lampung entstand 1983 aus der Eingemeindung der beiden Städte Tanjungkarang, dem nördlichen Teil der Stadt, und Telukbetung, dem zum Hafen gelegenen südlichen Teil, in dem das Sheraton Hotel lag. Der Hafen war früher der Anleger für alle aus Java eintreffenden Passagiere. Mittlerweile hatte diese Rolle der neu gebaute Hafen von Bakauheni am südlichsten Kap von Sumatra übernommen.

Die Fährverbindung zwischen Bakauheni auf Sumatra und Merak auf Java stellte die kürzeste Verbindung zwischen den beiden Inseln dar und bildete die engste Verbindung zwischen Lampung und Jakarta. Ein noch auf Suharto zurückgehendes Umsiedlungsprojekt war die Grundlage, dass viele Javaner die überfüllte Insel verließen und dem Verkehrsabtraum von Jakarta entflohen. Ein großer Teil der Menschen wechselte von Jakarta nach Bandar Lampung, erhielt sich damit die Nähe zur Hauptstadt und lebte dennoch in Bandar Lampung in komfortablerer Weise als in der indonesischen Kapitale.

Mittwoch

Hier im Sheraton Hotel trafen sich Steve und Friedrich am Mittwochmorgen nach einem reichhaltigen Frühstück am Pool in ihren aneinander liegenden Suiten mit dem offenen Zugang zum Garten und dem Pool und begannen mit der Durchsprache des von Friedrich konzipierten Geschäftsplans ihrer ENFLY Corporation. Die Temperatur betrug glücklicherweise nur 26°C und die Luftfeuchtigkeit war gerade noch erträglich, so dass sie sich entschlossen die Terrassentüren weit zu öffnen und den Garten fast in ihre Suite einzubeziehen. In dieser Kulisse entstand die Geschichte der ENFLY Corporation.

So angenehm die sie umgebende Atmosphäre auch war, Friedrich und Steve waren harte und konsequente Arbeiter, die sich bedingungslos auf ihre Aufgabe konzentrieren konnten. Steve hatte vorgeschlagen, nicht das ganze Konzept von A bis Z durchzugehen, sondern entlang seiner Fragen, die ihm kritisch erscheinenden Punkte oder mögliche Alternativen zu diskutieren. Das war ganz im Sinne von Friedrich, denn so konnte der Abstimmungsprozess verkürzt werden.

Steve sagte: „Friedrich, zu dem Teil Ölhandel habe ich eigentlich gar keine Fragen, weil ich mich einerseits an den Märkten selbst gut genug auskenne, um die Risiken abschätzen zu können, und zum anderen teile ich Deine Meinung, dass das Risiko tatsächlich überschaubar ist und schon ein unglaublicher Crash passieren müsste, um uns in Schwierigkeiten zu bringen. Mich bewegt eigentlich nur die Frage, ob es Präferenzen bei der Auswahl der Handelsinstrumente geben soll und ob hierdurch eine zusätzliche Reduktion des Risikos möglich ist. Was meinst Du?“

„Nun, ich denke, wenn wir uns Futures, Forwards, Optionen und Swaps anschauen, dann würde ich Futures, auch wenn sie potenziell in Frage kommen, grundsätzlich außer Acht lassen wollen, denn würden wir sie einsetzen, wären selbst bei reinem Handel mit Rohöl ohne physische Lieferung der Ware Verluste aus dem Rollover von Kontrakten praktisch unvermeidlich. Da wir mit Blick auf steigende Marktpreise kaufen wollen, ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Verlängerungskontrakte teurer wären und uns belasten würden, sehr groß. Aber auch für den Fall der physischen Lieferung des Rohöls für unsere Förderanlagen bänden uns Futures zu lange und steigerten unser Risiko unnotwendigerweise.

Ich schlage daher vor, im Fall der physischen Lieferung von Rohöl für unsere Förderanlagen kaufen und verkaufen wir zu aktuellen Kursen. Auf Futures verzichten wir komplett, denn wir wollen ja keinen Preis absichern. Aus denselben Gründen, aber insbesondere, weil sie nicht in den Börsenhandel einbezogen sind, scheiden Forwards für uns vollständig aus. Wir müssen unsere Geschäfte in größtmöglicher Flexibilität über die Börsen abwickeln! Und das heißt, dass die nichtbörsengehandelten Swaps ebenfalls ausscheiden und nur die börsenzugelassenen Optionen und alle Zertifikate mit ähnlichem Charakter übrig bleiben.“

„Und Steve, ich sage Dir, weil wir ohnehin genug Komplexität zu managen haben, gibt es für mich einen Grundsatz, der da lautet „keep it simple and stupid as long as you can“. Für mich kommen daher nur Indexzertifikate mit einer direkten Indexbindung an den Rohölpreis in Frage. Wir können zusätzlich noch entscheiden, ob wir hebeln, und wir haben stets die Möglichkeit je nach Konjunkturentwicklung auf long oder short zu setzen, haben also zwei Handlungsmöglichkeiten und hängen nicht nur von steigenden Kursen ab. Ist das OK für Dich?“

Dagegen hatte Steve überhaupt keine Einwendungen und sie besiegelten diesen Teil des Konzepts. Aber es blieb die Frage offen, in welchem Umfang die Spekulation mit Indexzertifikaten erfolgen sollte. Friedrich schlug vor, diese Frage sollte ans Ende der Diskussionen gestellt werden und die Antwort müsste nicht einmal vor dem Pertamina-Besuch gefunden werden, denn die Antwort ergab sich relativ einfach aus dem gewünschten Ausbau der ENFLY-Geschäfte und aus einer Rückrechnung über die Einnahmen- und Ausgabenrechnung.

In Anbetracht des guten Fortschritts unterbrachen sie ihre Diskussion und nahmen ein wenigstens etwas erfrischendes Bad im Pool, um dann mit dem nächsten Thema fortzufahren, den Förderanlagen. Steves erste Frage dazu war, warum man eigentlich die Förderanlagen überhaupt installieren sollte. Sie kosteten nur Geld und verursachten beträchtlichen Aufwand und ihr Nutzen erschien ihm nicht groß genug.

„Schau“, sagte Friedrich, „Du darfst bei der ENFLY nicht von den Gepflogenheiten ausgehen, die Du bei deinen Junior Mining Companies anzuwenden gewohnt bist. Bei diesen betreibst Du das Unternehmen unter einem einzigen Gesichtspunkt, der Hoffnung der Anleger auf einen Schürferfolg. Wenn Du willst, so spielt sich das ganze Geschäft in einer virtuellen Welt und im Kopf der Anleger ab. Wenn das Spiel mit der Hoffnung nicht mehr genügend Imaginationskraft im Kopf der Leute erzeugt, erlischt es. Das können wir aus zwei Gründen mit der ENFLY nicht machen.

Erstens müssen wir operative Erfolge vorweisen können, um die Geschichte der ENFLY lange genug und überzeugend genug am Laufen zu halten und zweitens erwarten die Investoren überprüfbare Ergebnisse. Würden diese fehlen, wäre das Spiel zu Ende noch ehe es richtig begonnen hätte. Daher müssen wir das Thema breiter und mit einem echt erscheinenden operativen Betrieb aufbauen. Das war doch eigentlich auch Dein Gedankenansatz, als Du mir am Genfer See Deine Ideen zum ersten Mal vorgestellt hattest.“

„Friedrich, natürlich hast Du logisch betrachtet ganz recht. Ihr Deutsche geht ohnehin alles nur logisch und konsequent an. Ich habe halt mal auf den Busch geklopft, ob es nicht auch simpler ginge. Vielleicht lebe ich ja als Kanadier Deinen vorher zitierten Wahlspruch in der täglichen Praxis – und vielleicht zu sehr [und lachte]. Aber jetzt mal im Ernst, warum lassen

wir es nicht mit einer einzigen Förderanlage genug sein. Sollen doch die Leute, die daran Interesse haben, sich in den Flieger setzen und uns besuchen kommen, statt dass wir ihnen Anlagen vor die Füße bauen. Und wenn denn wirklich zweckmäßig, dann genügten doch noch zwei oder maximal drei Pseudotypen.

Den gesamten Ölhandel wickeln wir nur über die eine Förderanlage ab und der Rest findet als Rohölhandel im Finanzbereich statt. Die Leute glauben einem doch ohnehin praktisch alles, wenn man es ihnen nur gut genug verpackt serviert, und wie das geht, glaub mir, da kenne ich mich nunmehr seit über zwei Jahrzehnten bestens aus und bin stets gut gefahren. Also Friedrich, warum nicht ein Kompromiss zwischen Nichts und Alles an der unteren Kante?“

„Steve, ich verstehe Dich durchaus und ich sage auch nicht, dass wir dies nicht in einer wenigstens ähnlichen Form machen könnten, aber wir liefen spätestens nach drei, vier Jahren nach der Gründung der ENFLY in ein Bilanzproblem. Vergiss bitte nicht, dass Du bei Deinen Junior Mining Companies die Bilanz ausschließlich über die Bewertung der Lagerstättenreserven vorgenommen hast. Mit entsprechend bestellten Bewertungsgutachten konntest Du da einiges bewegen und das Bilanzvermögen wenigstens teilweise ausbauen, obwohl unter uns gesprochen, das gar nicht zwingend notwendig war, denn die wenigsten Anleger schauen auf die Bilanz, sondern auf die Hoffnung, wann die großen Funde endlich zur Förderung anstünden.

Wenn wir die Geschichte der ENFLY nicht ändern wollen, was wir gern auch diskutieren können, denn ich bin insofern nicht festgefahren, so können wir selbstverständlich für den eben erwähnten Teil auch mit Bewertungsverfahren der Ölreserven jonglieren und werden das im Übrigen wo immer vorteilhaft oder notwendig auch tun. Aber wenn wir den Anlegern erzählen, dass wir ein neues, innovatives Verfahren zur Ausbeute stillgelegter Erdölfelder haben, dann müssen wir Mengen vorweisen. Darf ich bitte im Vergleich sagen, es genügt eben nicht, nur gestiegene Hoffnungen vorzuweisen. Nun könnte ich auf Deine Minimalversion einschwenken und sagen, OK wir machen alles mit einer Anlage und der Rest findet virtuell im Ölhandel statt.

Aber genau hier brähe unsere Geschichte zusammen. Auch wohlgesonnene Wirtschaftsprüfer müssten fragen, sagt mal, wie bringt ihr die von euch angegebenen riesigen Ölmengen durch eine Förderanlage zuwege, die gerade mal 10% davon an Durchsatz zulässt? Steve, deswegen brauchen wir auch in der Bilanz die Assets, die den physikalischen Fluss der Ölmengen abbilden lassen.

Ich stelle aber zur Diskussion und bin da offen, ob im Grenzfall nur eine echte Förderanlage entsteht und der Rest gänzlich über Pseudoanlagen abgedeckt wird oder ob es einen Mix geben muss. Die Antwort auf diese Frage ergibt sich ausschließlich aus einer Risikobetrachtung, um wie viel eher wird unser Schwindel aufgedeckt, wenn wir all unser Tun auf nur eine Demoanlage fokussieren? Mein Gefühl sagt mir, sehr viel früher. Ja als echter Deutscher ginge ich gern an das andere Ende der Skala und baute am liebsten nur scheinbar echt funktionierende Förderanlagen, durch die unser eingekauftes Öl fließt und dessen Wandlung zum geförderten Verkaufsprodukt durch das Wundermittel SqueezeLift im verborgenen Untergrund der Erde stattfindet.

Ohne dieser Variante das Wort reden zu wollen, weil ich jetzt schon weiß, dass wir dies finanziell nur schwer stemmen könnten, würde ich Dir dennoch diese Variante empfehlen. Aber wie gesagt, ich bin da nicht festgelegt, das müssen wir beide ausdiskutieren.“

Steve hatte lange und ohne zu unterbrechen mit großer Aufmerksamkeit zugehört. Er ließ die Worte auch noch nachhallen und schwieg sinnend eine ganze Weile, ehe er zu Friedrichs Ausführungen Stellung nahm.

„Ich kenne Dich nun schon lang, Friedrich, und ich schätze deine analytische Denkweise in höchstem Maße. Was Du gesagt hast, kann ich nicht entkräften und es ist richtig, dass Du auf die Bilanzprobleme verweist und auch auf die Unterschiede zwischen meinen bisherigen Firmen und der ENFLY. Da mache ich keine Einwendungen. Umgekehrt kennst auch Du mich lang genug und kennst meine pragmatische Vorgehensweise. Ich kann momentan noch nicht von der Idee loslassen, wir könnten den Geschäftsverlauf einfacher gestalten. Wir sollten uns daher zunächst auf die Variante mit nur einer Förderanlage und mehreren Pseudoanlagen verständigen.

Dann sollten wir es aus der Entstehungsgeschichte der ENFLY und den Reaktionen vom Markt und den Anlegern die Entscheidung abhängig machen, ob wir gezwungen sind in den Ausbau von Förder- statt in Pseudoanlagen zu investieren. Wir sollten daher zunächst drei alternative Geschäftsmodelle rechnen, eine slim version (nur eine Förder- und der Rest Pseudoanlagen), ein full version (alles Förderanlagen) und eine moderate version (möglichst wenige Förder- und möglichst viele Pseudoanlagen), um uns die finanziellen Implikationen vor Augen führen zu können.

Friedrich, ich möchte betonen, dass ich mit dieser Vorgehensweise keine vorzeitige und schon gar nicht einseitige Entscheidung fällen möchte. Mein Vorschlag ist entscheidungsoffen, aber pragmatisch möchte ich mit der Slim-Version starten, die verfällt, wenn wir sehen, dass sie keinen Sinn macht bzw. zu riskant ist. Könntest Du damit einverstanden sein?“

Das konnte Friedrich gut, denn er wusste, auf Steve war Verlass. Außerdem war auch er nicht in der Lage, sich bereits verlässlich auf eines der Modelle festlegen zu können. Insofern fand der Vorschlag, die drei Modelle einmal konsequent durchzurechnen, seine volle Zustimmung und er wollte sich gleich nach der Rückkehr aus Indonesien an die Kalkulation machen.

Mittwochmittag

Hoherfreut über den bisher so erfolgreichen Gesprächsverlauf beschlossen Steve und Friedrich, einen leichten Lunch im Garten einzunehmen und bedienten sich an einem reichlich ausgestatteten und wunderbar zubereiteten Buffet. Von einheimischen Weinen hielten sich beide fern, denn einerseits wurden sie nicht aus Weintrauben, sondern aus Früchten hergestellt, und zum anderen bot das Hotel auch ausgezeichnete internationale Weine an, aber es war nicht die Zeit und der Augenblick, sich Alkoholika zu Gemüte zu führen. Sie brauchten einen klaren Kopf und das schwül heiße Klima lud auch nicht zum Weingenuss ein.

Sie vereinbarten, sich nach dem Essen etwas auszuruhen und um 16 Uhr weiterzumachen. Friedrich blieb noch einen Moment und bestellte sich noch einen zweiten Kaffee. Die Arabica-Sorten Sumatras waren berühmt und in vielen in Deutschland angebotenen Mischungen enthalten.

Den servierten Kaffee genoss Friedrich besonders. Er hatte einen wunderbar cremigen Körper, war praktisch säurefrei und entwickelte im Mund einen geradezu perfekten Kaffeegeschmack. Ganz ausgezeichnet! Bei diesem Genuss fiel es ihm nicht schwer auf den aus Indonesien stammenden Kopi Luwak zu verzichten, dem teuersten Kaffee der Welt, der seinen eigenen Produktionsweg durch den Darm der Palmzibetkatze nimmt. Teuer und kostbar her oder hin, allein der Gedanke, von der Palmzibetkatze ausgeschiedene Bohnen zu konsumieren, begeisterte Friedrich nicht und er blieb gern bei seinem Arabicakaffee. Lieber vom Strauch als den Exkrementen der Zibetkatze aufgelesenen Kaffee.

Da Friedrich nicht nach Ruhe, sondern nach etwas Abkühlung war, tauchte er in den Pool ein und paddelte eine ganze Weile in dem kleinen Rund. Als er immer noch nicht erfrischt oder abgekühlt, aber wenigstens nicht durchgeschwitzt, sich aus dem Pool bewegte und ankleidete, war es schon 16 Uhr geworden und er wandte sich zusammen mit Steve dem Thema Innovation zu.

Mittwochnachmittag

Steve bat, er wollte gern zunächst sein Verständnis zum Konzept von Friedrich wiedergeben, um einerseits mehr Sicherheit zu bekommen und um andererseits mögliche Fehler oder Missverständnisse aufdecken zu können. Nach seinem Verständnis der Konzeptvorlage von Friedrich würde die ENFLY nach der Gründungsprozedur in einem ersten Schritt eine Förderanlage aufbauen.

In einer solchen Anlage würde eingekauftes Öl mit verschiedenen Chemikalien zu einer geheimen, aber hoch innovativen Mischung, dem SqueezeLift (der Markenname gefiel ihm sehr gut) verarbeitet und in einen Zwischenspeicher mit Bufferfunktion gepumpt. Aus diesem würde von einer Prozesszentrale aus das SqueezeLift über Pipelines in ausgewählte Sonden eines Erdölfeldes am untersten Horizont der Förderschicht eingepresst. Da die Einpressung an den tiefsten Stellen des Feldes erfolgte und zwischen Einpressung und Förderung ein negativer Druckgradient herrschte, würde das eingepresste SqueezeLift das Wasser und die Kohlehydrate in der Lagerstätte zu den Förder sonden pressen. Da die Fließrichtung von SqueezeLift in der Lagerstätte einigermaßen steuerbar war, konnte eine möglichst hohe Ölausbeute erzielt werden.

Von den Kopfstationen der Fördersonden wurde das geförderte Ölgemisch über die Förderstation der Prozesszentrale in eine Separationsanlage eingeleitet. Der Separator sorgte für die Trennung des Ölgemisches in eine gasförmige Phase, in das Rohöl, die chemischen Fraktionen des SqueezeLift und Feststoffe wie Sand aus der Lagerstätte. Da von keinen wirtschaftlich verwertbaren Mengen an Gas ausgegangen werden konnte, wurde das Gas abgefackelt und die geringen Mengen an Sand deponiert. Die SqueezeLift-Bestandteile gingen in die Chemikaliensilos zurück und das Öl wurde in die Speichertanks für den Verkauf geleitet.

„Ja, “ sagte Friedrich, „alles korrekt.“ „Gut“, meinte Steve, „selbst wenn ich mir über die Funktionalität des SqueezeLift derzeit kein Kopfzerbrechen mache, so steckt in dieser Konstruktion doch ganz offenkundig als großes Problem die Frage, woher sollen die Rohölmengen kommen, die angeblich aus der Lagerstätte gefördert werden? Die fehlen uns doch!“

„Steve, das ist ja zunächst richtig, aber deswegen existieren doch die Rohölterminals und der Rohölhandel, damit aus diesem die benötigten Mehrmengen beigestellt werden können.“

An dieser Stelle entspann sich eine intensive Diskussion, weil Steve nachvollziehbar den Standpunkt vertrat, das ganze funktioniere vielleicht auf dem Papier, müsse in natura aber ja definitiv als Transport in irgendeiner Weise stattfinden. Besonders mit Hinweis auf das Gespräch mit Pertamina argumentierte er, Pertamina werde wissen wollen, wo wir das geförderte Öl einspeisen wollten und ob Pertamina nicht der Käufer und Veredler über die Raffinerie in Palembang sein könnte, ja müsste. Er, Steve, war sich sicher, dass Pertamina so argumentieren werde und dass es für Steve unvorstellbar sei, wie und vor allem wo das Rohöl quasi unter den Augen der Pertamina eingespeist werden solle, ohne dass dies nicht auffiele.

Friedrich war an der Stelle etwas pikiert, weil er fürchtete, sein schönes Konzept könnte Schiffbruch erleiden und focht – nicht immer mit den besten Argumenten – um seine Idee. Das Streitgespräch zog sich lange hin. Es wurde das Abendessen zur Auflockerung und um etwas Abstand zu finden dazwischengeschaltet, ehe es sofort nach dem Essen mit hoher Intensität weiterging. Die Diskussion waberte teilweise her und hin, man ritt in Sackgassen, verfiel in Nebensächlichkeiten und blieb immer öfters hängen, ohne dass das Gespräch sich einer Lösung näherte.

Spät nach Mitternacht waren beide erschöpft und begriffen, dass sie so zu keiner Lösung kämen und brachen ihre Sitzung ab, nicht ohne dabei zu erkennen, dass sie beide ein wenig frustriert waren.

Geschlafen hatten beide nicht so gut, als sie sich am nächsten Morgen zum Frühstück trafen, aber sie hatten doch Abstand von gestern gefunden und wussten, sie mussten zu einer vernünftigen Lösung kommen. Und als sie wieder in ihrer Suite zusammensaßen, eröffnete Steve das Gespräch mit einem Vorschlag.

Donnerstag

„Friedrich, ich hoffe, wir beide können mit dem gestrigen Gesprächsverlauf gut umgehen [Friedrich nickte lächelnd] und ich sage Dir von meiner Seite, Schwamm drüber. Ich möchte Dir gerne einen Vorschlag machen, der ganz auf Deinem Konzept beruht und nur einige wenige Dinge ausbaut bzw. etwas verschiebt. Mir ist es insbesondere wichtig, heute zu einem Schulterschluss zu kommen, damit wir morgen für das Gespräch mit Pertamina gewappnet sind. Ich hoffe, das ist OK?“ [Friedrich nickte wieder zustimmend].

„Also pass auf, ich glaube ich habe eine Lösung gefunden, die funktionieren könnte.

Erstens sage ich, wir müssen den Rohölhandel komplett von den Förderanlagen trennen. Ich erkläre gleich warum. Die Förderanlagen bleiben ansonsten völlig unverändert bestehen.

Zweitens: wir werden aus taktischen Gründen die ENFLY als Rohölhändler beginnen lassen und erst mit etwas zeitlichem Versatz in die Sekundärförderung einsteigen.

Drittens: wir werden den spekulativen Teil des Rohölhandels, also Dein Finanzmodell, gänzlich auslagern und durch ein nicht registriertes Handelsbüro, das natürlich in Deiner Obliegenheit steht, abwickeln lassen. Das Handelsbüro, also Du, erhältst von der ENFLY – sagen wir mal – ein Darlehen, das wir in den Bilanzen nicht auftauchen lassen, weil es vor dem Bilanzstichtag stets ausgeglichen werden wird. Das Geld ist Deine Kriegskasse für die Rohölspekulationen und weil wir unterstellen, dass Du erfolgreich sein kannst, wird das Büro den Spekulationsgewinn ganz oder teilweise in Form physischen Rohöls an das Rohölterminal liefern lassen.

Da das Rohölterminal einen tatsächlichen und sehr umfangreichen Rohölhandel betreiben wird, sollte die stille Einbringung der Ölmengen unauffällig erfolgen können und würde sofort als Lieferung aus Lagerstätte verbucht werden. Woher das Öl stammt, sollte uns, wenn wir den Rohölhandel als selbständigen Unternehmensteil der ENFLY betreiben, niemand nachweisen können.

Damit wäre das Problem, woher wir das Lagerstättenöl nehmen meines Erachtens gelöst, und aus dem eigenen Rohölterminal, das wir sogar neben die Raffinerie der Pertamina in Palembang bauen könnten, könnten wir das scheinbar geförderte Rohöl an die Raffinerie der Pertamina übergeben.“

„Dass ich eine zeitliche Entzerrung zwischen vorgezogenem Rohölhandel und späterer Erdölförderung empfehle, hat zwei Gründe. Erstens sollten uns potenzielle Partner wie Pertamina nicht in die Kategorie der Erdölförderer einstufen, sondern in die der Rohölhändler, der sich ein zweites strategisches Standbein gesucht hat. Zweitens nutzt ENFLY die Zeit für Forschung mit Universitäten, um das Produkt SqueezeLift zu entwickeln. Wir werden, so mein Vorschlag, solche Projekte wirklich in Auftrag geben, ohne die Erwartung damit zu verbinden, dass die Forscher am Ende unser Produkt entwickelt haben werden.

Die F&E-Aktivitäten sollen die Grundlage für ein glaubhaftes Marketing von SqueezeLift liefern. Sie werden uns darüber hinaus nicht dümmer machen und uns ertüchtigen, eine feine Produktbeschreibung der Leistungsmerkmale von SqueezeLift zu zimmern, die selbst von Fachleuten in Betracht geheim gehaltener Puzzlesteine nicht aus den Angeln zu heben sein wird. Mit diesen Ergebnissen ausgestattet, starten wir den Förderbereich der ENFLY und beginnen mit dem Bau der ersten Förderanlage.“

„Nach meinem Vorschlag könnten wir morgen mit Pertamina leicht verhandeln. Leute, wir stehen am Beginn einer großen Vision und einer Unternehmensgründung, die Folgendes leisten soll. Hier kommt, was ich eben ausgeführt habe. Dann könnten wir sagen, im Zuge einer strategisch guten Vorbereitung zur Implementierung unseres Geschäftsplans und mit dem Ziel einer weit vorausschauenden Planung, wollten wir erste Erkundungen aufnehmen, ob und unter welchen Bedingungen Pertamina gegebenenfalls Interesse an einer Kooperation hätte.“

Konsens

Jetzt war es Steve, der gespannt auf die Reaktion von Friedrich wartete. Und Friedrich machte keine Umschweife, sondern machte Steve sein Kompliment über dessen hervorragende Idee, die er ganz und gar bereit war zu bejahen. Sofort und mit geeinter Begeisterung machten sich die beiden darüber, diesen Vorschlag zu diskutieren, zu prüfen, auszufeilen und in eine Form zu bringen, die sie morgen gemeinsam in die Lage versetzte, einen bündigen Auftritt bei Pertamina zu liefern.

Donnerstagnachmittag

Der Lunch wurde eingeschoben, es gab keine Pause, sondern es ging wie auf einer Welle der Euphorie weiter und am Nachmittag war dieser Teil des Konzeptes in trockenen Tüchern. Sie hatten Risikoanalysen vorgenommen, was passierte, wenn die Rohölspekulationen zu Verlusten führten und Vorstellungen entwickelt, wie sich derartiges in der Bilanz der EN-FLY ausgleichen ließe. Sie hatten ein sauberes Szenario entwickelt, wie sie sich eine Kooperation mit Pertamina vorstellten. Sie hatten die Entwicklungsarbeit für SqueezeLift durchbesprochen, so dass sie Pertamina darüber im Groben Rede und Antwort stehen konnten. Schlicht, kurz vor dem Dinner fanden sie sich so zufrieden zurück in der Spur, dass sie sagten, heute ist nur noch Feierabend.

Sie nahmen beide ein Bad im Pool, machten sich für das Dinner zurecht, aßen und tranken lange und gemütlich, ohne noch sehr oft auf das Geschäftliche zu sprechen zu kommen, sondern weilten mit ihren Erzählungen viel mehr im privaten Bereich ihres Familienlebens. Als sie sich erhoben und noch einen kleinen Spaziergang im Park machten, erfüllte beide ein beruhigendes Glücksgefühl voll gegenseitiger Anerkennung.

Freitag

Am nächsten Morgen hieß es bereits um halb sechs aufstehen. Nach einem kurzen und schnellen Frühstück wurden Steve und Friedrich um halb sieben von einem Fahrer der Pertamina abgeholt und es ging wieder zum Airport Radin Inten II. Auch zu dieser frühen Tageszeit waren die Straßen schon voll und es dauerte seine Zeit, bis man die Strecke zum Flughafen bewältigt hatte. Der bereits wartende Hubschrauber flog die beiden nach Prabumulih.

Sie mussten glücklicherweise keinen der öffentlichen Landeplätze nutzen, sondern konnten auf einem braunen Wiesenfleck hinter dem Bürogebäude der Pertamina landen. Pertamina hatte in Prabumulih ein Field Office von beträchtlicher Ausdehnung samt einer Rohölsammelstation mit drei älteren Öl- und sieben neuen Gasspeichertanks. Vor dem zweigeschossigen Büro wehte die Firmenflagge, am Tor standen zwei uniformierte Bedienstete und am Platz davor zwischen den beiden Hauptfahrbahnen erzählte eine bunt bemalte Ölförderstation mit dem unverkennbaren Pferdekopf, wo man war – in der Ölstadt.

Freundlich wurden Steve und Friedrich in das Büro des Geschäftsführers geleitet, der sie herzlich begrüßte als wären sie schon alte Bekannte und ihnen die an der Besprechung teilnehmenden Mitarbeiter vorstellte. Er schlug vor, dass Pertamina eine kurze Einführungspräsentation gab und man anschließend mit dem Hubschrauber zu den Ölfeldern von Belimbing und Limau flog, um ihnen die Gegebenheiten vor Ort zu zeigen. Auf dem Rückflug würde man unterwegs einen Zwischenstopp einlegen und einen Lunch in einer Plantage einnehmen und anschließend im Büro für das Anliegen der Besucher zur Verfügung stehen.

Als Steve und Friedrich reichlich verschwitzt bereits wieder im Hubschrauber zurück nach Bandar Lampung saßen und ungestört reden konnten, hatten beide lange Gesichter über den zwar freundlichen, aber letztlich unergiebigem Besuch bei ihrem Gastgeber. Sie hatten eine reichlich veraltete Infrastruktur in beiden Ölfeldern angetroffen, die teilweise noch in Förderung waren und selbst wenn Pertamina die Absicht hatte, diese Felder nicht mehr lange auszubeuten, so kamen sie vorerst für ENFLYs Zwecke nicht in Frage.

Sie hatten erfahren müssen, dass die Lagerstättenbedingungen mit einer bereits stark fortgeschrittenen Verwässerung des Förderhorizonts aus Sicht von Pertamina keine günstigen Voraussetzungen für eine Sekundärförderung versprochen und sie hatten verstanden, dass Pertamina die Vergabe von Förderrechten an bereits stillgelegten Feldern in beispielsweise einem Leasingverfahren noch überdenken müsse.

Interessant war hingegen die Bereitschaft von Pertamina, Rohöl aus angrenzenden Feldern an eine künftige ENFLY zu liefern und Rohöl von ENFLY in Palembang für die Raffinerie einzukaufen.

Pertamina wäre sogar bereit bei einem beabsichtigten Bau eines Rohölterminals durch ENFLY unterstützend mitzuwirken, da sie ein Interesse an der bequemen Verfügbarkeit von Spotmengen haben könnten, um ihre eigene Produktion und Verkaufsmengen konstanter halten zu können.

Die Zusammenfassung des Tages durch Steve und Friedrich war somit denkbar einfach. Aktuell gab es für die künftige ENFLY keine Grundlage, mit Pertamina über eine Förderlizenz an einem aufgelassenen Feld zu verhandeln, aber auf Sicht von drei bis vier Jahren blieb eine diesbezügliche Chance erhalten und die Möglichkeiten zur Einbindung ihres Konzeptes in die Infrastruktur von Pertamina erschienen als sehr günstig.

Dass Steve und Friedrich sich wegen der schlechten Förderverhältnisse in den Lagerstätten kein Kopfzerbrechen machen mussten, hatten sie ihren Gesprächspartnern natürlich nicht erzählt, sondern erklärt, dafür hätte die ENFLY schon eine Lösung bereit. Die Neugier der Pertaminaleute war sofort zu erkennen, aber Steve ließ sich mit dem üblichen Verweis auf Patentschutz, Vertraulichkeit und frühem Entwicklungsstadium keine weiteren Informationen entlocken, sondern setzte darauf, diese Neugier eventuell zu einem späteren Zeitpunkt als Köder für neue Gespräche nutzen zu können.

Sie verabschiedeten sich von ihrem Piloten und wurden wieder in das Sheraton Hotel zurückgebracht, nicht ohne sich beim Fahrer durch ein ordentliches Trinkgeld zu bedanken. Heilfroh dem schweißtreibenden Klima entflohen zu sein, rissen sie sich die Kleider vom Leib und stürzten sich in den Pool, wo sie das Bad im palmenbestandenen und von der Außenwelt gänzlich abgeschotteten Innenhof des Hotels genossen. Den Abend ließen sie bei einem leichten Dinner und viel Diskussion über ihre bisherige Konzeptarbeit sowie das heute Gesehene ausklingen.

Samstag und Sonntag

Die beiden verbleibenden Tage vor ihren Rückflügen am Montag nutzten Steve und Friedrich noch intensiv zur Abstimmung des Gesamtkonzeptes der ENFLY. Aus einer Tour in die Umgebung wurde nichts, vielmehr hatten sie ihre Suiten zur Arbeit und den Pool zur Entspannung fest in ihren Besitz genommen und unterbrachen nur für Lunch und Dinner.

Sie hatten den Ölhandel mit Indexzertifikaten abgehakt, die Förderanlagen als selbständige Einheiten neben den Rohölterminals verabschiedet, wobei sie das Verhältnis zwischen Prototypen und Pseudotypen bewusst noch offen gelassen hatten und sie hatten die Rohölterminals als zentrale Verteilerstationen definiert, in denen das Handelsgeschäft mit der Verteilung der physischen Rohölströme unauffällig und sortengerecht abgewickelt werden konnte.

Offen war noch unter anderem das Thema SqueezeLift. Friedrich griff dieses Thema nach seinem Gespräch mit Bryan Creville nochmals auf und führte Steves Gedanken vom Donnerstag weiter. Wenn man sich die Zeit von etwa einem Jahr für entsprechende Forschungsprojekte nahm und sich trotzdem einig war, dass es nicht darum ging, ein fertiges Produkt, sondern neben dem Anschein erfolgreicher F&E-Arbeit vor allem Wissen für eine standfeste Argumentation über die Funktionalität von SqueezeLift zu generieren, so würde Friedrich folgendes Prinzip vorschlagen.

Er würde dem Privatissimum zu Folge, das ihm Bryan Creville angedeihen hatte lassen, die F&E-Projekte auf folgende Aspekte auslegen wollen: erstens, den Einsatz von Nanopolymeren zur Erzeugung homogener Salzwasser-Rohöl-Emulsionen, zweitens, den Einsatz von Inhibitoren zur Einkapselung der Emulsion und drittens den Einsatz von Detergenzien zur Verbesserung des Fließverhaltens der eingekapselten Emulsion in der Porenstruktur der Lagerstätte. Mit diesem Dreisatz wäre es nach Friedrichs Meinung möglich, das Problem des überreichlich vorhandenen Lagerstättenwassers wenigstens argumentativ in den Griff zu kriegen, weil SqueezeLift durch den Einsatz der Nanopolymere das Lagerstättenwasser mit dem Restöl zu einer relativ homogenen Emulsion verband.

Diese Emulsion müsse aber aus Gründen der Rheologie während des Strömens im porösen Gestein der Lagerstätte ummantelt werden, damit die für den Transport des Öls eingebrachten Pumpkräfte die Bindungskräfte in der Emulsion nicht zerbrächen. Um diese Kräfteverhältnisse noch zu optimieren, sollten Detergenzien an der äußersten Schicht von Emulsion und Inhibitoren die Reibungskräfte zum Lagerstättengestein reduzieren. Nach Friedrichs Vorstellung ging es darum, die Forschungsarbeiten auf Kernfragen der Rheologie und Oberflächenspannung zu konzentrieren und mit Hilfe der Nanotechnologie dafür Lösungen zu erarbeiten.

Selbst im zu erwartenden Fall, dass dabei gar nichts herauskäme und die Forschungsprojekte im Ergebnis scheiterten, eines würden sie immer liefern, die Argumentationsmasse für das Marketing von SqueezeLift. Im Übrigen hatte Friedrich noch im Sinn, den Einsatz der Nanotechnologie spektakulär auszugestalten und wollte darüber das Problem der Wiederaufbereitung des geförderten Öl-Wasser-Chemikalien-Gemisches argumentativ elegant lösen. Immerhin bedeutete der Einsatz der Chemikalien eine erhebliche Kostensteigerung des Förderverfahrens, das aus diesem Grund mühelos unwirtschaftlich werden könnte.

Friedrich meinte daher, dass es über die Nanotechnologie möglich werde, einen Reißverschluss zu bauen, der das Nanomaterial unter Druck als Verbindungskatalysator agieren ließ, während bei Druckentlastung dasselbe Nanomaterial als Trennungskatalysator wirkte. So eingesetzt, würde es nach Förderung des Öl-Wasser-Chemikalien-Gemisches im Separator zu einer „fast automatischen“ Trennung der Komponenten kommen und die Wiederverwendung der Chemikalien wäre abzüglich eines geringen Verlustes gewährleistet. Die Kosten für Chemikalien spielten so kaum noch eine Rolle.

Nun käme es darauf an, dass die Forschung eine Plausibilisierung der zugegebenermaßen letztlich irrwitzigen Konstruktion für SqueezeLift lieferte. Dann könnte SqueezeLift, eingehüllt in Geheimhaltungszwänge, als hochgradig innovatives und funktionierendes Produkt risikolos vermarktet werden, denn den Beweis für seine Wirksamkeit würden ja die geförderten Mengen an Rohöl liefern. Dass sie lediglich aus dem für niemanden einsehbaren Inneren der Rohölterminals stammten, würde keinem Menschen auffallen.

Jetzt war es wieder einmal an Steve, Applaus zu zollen und er meinte, wenn die Rohölspekulation nicht über eine längere Zeit oder durch große Extreme zu heftigen Verlusten führte, so wäre bereits im jetzigen Stadium ihrer Überlegungen ein fast wasserdichtes System entstanden und die EN-FLY könnte eine unglaubliche Erfolgsgeschichte produzieren. Wie diese Erfolgsgeschichte aufgebaut werden solle, sei nun eine Frage der Unternehmensentwicklung. Steve meinte, allein schon, weil er mit Kanada so vertraut sei und die dortigen Verhältnisse aus dem Effeft kenne, sollte EN-FLY dort an den Start gehen.

Er würde sein Büro anweisen, die notwendigen Gründungsvorbereitungen wie bei all seinen sonstigen Firmen in die Wege zu leiten, und das hieße, Auswahl einer geeigneten Lagerstätte in Kanada, Firmenregistrierung in Vancouver, Ansprache der vertrauten Investoren zur Finanzierung des Starts, Erwerb der Förderlizenz, Marketing- und Promotionsaktivitäten auf allen üblichen Medienkanälen, Vorbereitung des IPO und schließlich Börsengang an der Toronto Stock Exchange.

Anschließend würde man eine Zweitlistung in Frankfurt vornehmen und bei der globalen Bedeutung der ENFLY würde Steve diesmal auch weitere Listings in Australien, in Singapur und in London in Betracht ziehen. Zusätzliche Börsenlistings könnten später folgen.

Entscheidend für alle nach Toronto folgenden Börsenaktivitäten sei ein erfolgreicher Start in Kanada und der sei natürlich verbunden mit der Errichtung der ersten Förderanlage und eines Rohölterminals im erworbenen Fördergebiet. Jenseits aller Aktivitäten im Rohöl-Spekulationsgeschäft, die faktisch ab sofort beginnen könnten oder mit Blick auf Friedrichs Testlauf sogar schon begonnen hatten, müsse der Anlagenbau sorgfältig geplant und entsprechend finanziert werden. Ob Friedrich diesen Teil als nächste Planungsaufgabe übernehmen könne? Natürlich, gar kein Problem.

Gut, meinte Steve, wenn beide mit dieser groben Vorstellung momentan einverstanden sind, dann bliebe dennoch schon jetzt die Frage zu beantworten, welche nächsten Schritte nach einer erfolgreichen Implementierung der kanadischen Anlage folgen sollten. Man könnte auch fragen, warum gibt sich die ENFLY mit der kanadischen Anlage nicht zufrieden und Friedrich und Steve verdienen damit gutes Geld? Steve lieferte die Antwort gleich mit. „Weil wir beide gesagt haben, dass wir richtig großes Geld machen wollen und weil eine ENFLY nach den allgemeinen Regeln der Unternehmensführung und der Betriebswirtschaft zum Wachstum verdammt ist. Also heißt die nächste Frage, wo baut die ENFLY die zweite Anlage?“

Steve schlug vor, dem Wachstumspfad ein einfaches Prinzip zu Grunde zu legen und neben einem Ausbau auf dem nordamerikanischen Kontinent Zug um Zug die erdölfördernden Kontinente zu erobern. In welcher Reihenfolge man Afrika, Europa, Russland, Südostasien, Australien und Südamerika bearbeiten sollte, wäre eigentlich mehr eine Frage günstiger Gelegenheiten als einer strategischen Planung.

Gleiches gälte für die Ausdehnung in Kanada und den USA. Er schlug vor, Bryan Creville damit zu beauftragen in Kanada und den USA sowie global nach alten Lagerstätten zu suchen, deren Bedingungen und Umfeld für ENFLY vorteilhaft seien. Ergebnis der Untersuchung und Auswertung müsse eine Rankingliste sein, die ganz automatisch den Wachstumspfad der ENFLY darstellen könne. Und abgesehen davon, wenn der Verlauf der Geschichte der ENFLY mit ihren bei Pertamina gesammelten Erfahrungen synchron verlief, könnte die zweite Anlage ohne weiteres auch auf Sumatra entstehen.

Da auch zu diesem Teil rasch Einvernehmen bestand, ging es noch um die Festlegung der nächsten Aktivitäten. Friedrich würde die Steuerung der Forschungsaktivitäten mit Unterstützung durch Bryan Creville übernehmen, die Feasibility-Studie über Risiken und optimales Verhältnis von tatsächlichen zu Pseudo-Förderanlagen erstellen, die Investitionskostenrechnung für alle Anlagenformen aufbauen und er würde eine Gesamtbetrachtung einer Gewinn- und Verlustrechnung der ENFLY über alle Geschäftsbe-
reich hinweg erstellen. Steve würde die gesamte Finanzierungsthematik, die Beschaffung des kanadischen Standorts, die Firmengründung und die Börsengänge übernehmen.

Als sich Steve und Friedrich am Flughafen in Jakarta verabschiedeten, waren sie sich einig, die Reise hatte sich gelohnt und sie hatten erfolgreiche Arbeit geleistet. In etwa sechs Wochen wollten sie sich wieder treffen und die Ergebnisse ihrer geplanten Arbeit einander vorstellen und wenn möglich schon den Start der ENFLY einläuten. Als Treffpunkt wurde Québec vereinbart und Steve schlug schon Loews Hôtel Le Concorde vor. Sandra würde die Reisen organisieren und alles Nähere bekannt geben.

Abschluss in Québec

Das Treffen in Québec, Mitte Juli 2010, geriet zu einem äußerst kurzen, dafür umso produktiveren und erfolgreichen Nachspiel zur Arbeit auf Sumatra. Einkapselt in den Komfort eines Spitzenhotels und umgeben von perfektem Service versanken Steve und Friedrich in ihrer Arbeit und schlossen die offenen Punkte ab.

Forschung

Friedrich hatte mit Bryans Hilfe vier Forschungsprojekte mit einer Laufzeit von jeweils einem Jahr in Auftrag gegeben. Es handelte sich um das Forschungszentrum NanoQAM im Chemiebereich der Universität Montreal, welches die Aufgabe übernahm, geeignete Nanopolymere für eine Salzwasser-Rohöl-Emulsion zu designen. Dieselbe Aufgabe wurde zusätzlich an die Fakultät für Physik an der Universität Bielefeld im Bereich „Physik supramolekularer Systeme und Oberflächen“ übertragen. Beide Institute waren gehalten, ihre Forschungsarbeit zu koordinieren und Synergieeffekte auszunutzen. Des Weiteren erhielt das Casali Institut der Chemie Fakultät an der Hebräischen Universität von Jerusalem den Auftrag zur Frage der Einkapselung der Öl-Wasser-Emulsion und der vierte Forschungsauftrag über die Reduktion von Oberflächenspannungen ging an das Leibniz-Institut für Polymerforschung in Dresden.

Mit den vier Instituten wurde eine Rahmenvereinbarung getroffen, in der allen Instituten die gesamtheitliche Aufgabenstellung offengelegt und sie zur Zusammenarbeit verpflichtet wurden. Alle Forschungsziele und Zwischenergebnisse waren zwischen den Instituten auszutauschen und in laufenden Screenings aufeinander abzustimmen. Das Resümee aller vier Forschungsprojekte sollte vom Leibniz-Institut verfasst werden, welches auch die Koordination der vier Projekte übernahm. Bryan Creville war als Projektsupervisor seitens ENFLY vorgesehen und würde das Forschungsergebnis in die Sprache der ENFLY übersetzen und die Produktbeschreibung von SqueezeLift verfassen. Dass die gesamten Forschungsarbeiten von einer strengen Geheimhaltungsvereinbarung begleitet wurden, verstand sich von selbst.

Bussines Plan

Und aus Friedrichs Feder war entstanden, was künftige Anleger schon bald auf Hochglanz und als attraktives Renditeversprechen vorgelegt bekämen, den Cashflow der ENFLY Corporation. Wie bei jeder Neuinvestition war der Anfang nicht leicht, aber durch den Multiplikationseffekt der Investitionen häuften sich die Gewinne immer stärker an. Auf Sicht von 20 Jahren würde der Cashflow der ENFLY die Milliardengrenze überschreiten.

Ein dauerhaftes, sehr realistisch geplantes Wachstum der Firma, das keinen Fantastereien entsprang, konnte den Anlegern mit besten Argumenten unterfüttert transparent gemacht werden und sie von einer langfristig werthaltigen Investition überzeugen.

Der künftige Aktienkurs musste daher eine gute Performance hinlegen und zusätzlich bot die ENFLY ihren Aktionären sogar eine sichere jährliche Dividende. Alles, was Aktionäre sich nur wünschen konnten, Verlässlichkeit, Wachstum, gute Kurse und Dividenden, waren in dem künftigen Wertpapierprospekt enthalten.

Lange brüteten Steve und Friedrich über dem Zahlenmodell, änderten immer wieder Daten und Annahmen und spielten die verschiedensten Varianten stundenlang durch bis sie die endgültige Planungsversion festlegten.

Sie waren sich sicher, einen Geschäftsplan ins Leben gerufen zu haben, der die besten Chancen hatte, in Erfüllung zu gehen und robust genug war, auch den einen oder anderen Fehlschlag auszuhalten. Wenn die Aktienkurse mitspielten, so würde sie ENFLY wirklich reich machen und selbst die Anleger hätten gute Chancen, eine ganze Weile Gewinne mitnehmen zu können. Nur am Ende würde ein wahres Schlachtfest passieren.

Was der von Friedrich und Steve auf die Beine gestellte Businessplan im Kern zeigte, war recht simpel. Erstens wollte man dauerhaft wachsende, aber keine übertrieben wirkenden Erlöse aus der Erdölförderung und dem Handel darstellen. Man wollte die ENFLY nicht als kommenden Weltkonzern mit utopischen Umsätzen präsentieren, sondern als kleine Perle, die ihre Chancen der innovativen Erdölförderung weltweit wahrnahm und dadurch für ein konstantes Wachstum Sorge trug.

Der Schwerpunkt der Botschaft an die künftigen Aktionäre lag auf dauerhaftem Ertrag und nicht auf explodierenden Umsätzen. Man wollte vor allem über den Cashflow des Unternehmens zeigen, dass Investitionen Geld kosten und nicht jedes Jahr positiv verlaufen konnte. Die Glaubwürdigkeit der Planung sollte damit erhöht werden. Auf Dauer stieg der Cashflow jedoch an und bewies die Stärke des Businessplans.

Die zweite Botschaft lautete, die ENFLY wirtschaftet kostenbewusst und die Betriebskosten verharrten auf einem sehr stabilen und geringen Niveau. Um dieses Modell zu realisieren, mussten allerdings in regelmäßigen Abständen – angesetzt war ein Zyklus von vier Jahren – Investitionen vorgenommen werden, die stets durch eine Kapitalisierungsrunde am Aktienmarkt gestützt werden mussten.

Da Steve und Friedrich sich praktisch sicher waren, den Businessplan Jahr für Jahr in den Bilanzabschlüssen verifizieren zu können, sollte ein derart starkes Vertrauen bei den Anlegern entstehen, dass eine nachhaltige Verwässerung der Aktienkurse durch die Kapitalisierungsrunden praktisch ausgeschlossen sein sollte. Der Erfolg der ENFLY würde die Aktiennachfrage und die Kurse nach oben treiben und Platz für die Kapitalisierungsrunden schaffen. Steve und Friedrich waren sich für diesen Teil sogar recht sicher, den Zyklus von vier Jahren reduzieren und das Wachstum sogar beschleunigen zu können. Aber das lag zunächst nicht in ihrer Absicht, sondern wurde als Chance betrachtet.

Drittens, man bot den Aktionären eine Dividende und erhöhte dadurch die Attraktivität der Aktien. Das waren die drei grundlegenden Botschaften aus dem Businessplan an die kommenden Aktionäre: stabiles Wachstum, Investition in Erfolg, starke Aktienkurse.

Privatvermögen

Der letzte Teil des Businessplans, die Vermögenssituation, war für die Anleger tabu und nur für Steve und Friedrich bestimmt. Dieser Teil des Businessplans wies aus, welchen Erfolg das Unterfangen ihnen selbst liefern sollte.

Ganz einfach, nach zehn Jahren wollten beide zusammen um 350 Millionen CAD reicher sein – und dieser Betrag war nicht verzinst! Alle Spesen ihres üblichen Geschäftslebens wären ohnehin gedeckt und dann wären da noch die Einnahmen aus Aktienverkäufen, denn bei jeder Kapitalisierungsrunde würde ein nicht zu kleines Aktienpaket ihnen und dem engeren Kreis der Mitwirkenden zugestanden werden.

Und ganz am Ende stand der Abschlusscoup. Friedrich und Steve hatten sich darauf festgelegt, die ENFLY als ihren letzten Aktienritt zu betrachten.

Danach sollte Schluss sein und beide wollten die ENFLY im Idealfall verkaufen, was allerdings voraussetzte, einen gleichdenkenden Akteur als Nachfolger zu finden, der die Betrugsnummer weiterführen wollte. Das aber stand in den Sternen.

In jedem Fall wollten Friedrich und Steve am Ende ihrer Zeit bei der ENFLY durch den Schlussverkauf ihrer Aktienanteile Kasse machen. Alles in allem war im günstigen Fall genügend Spielraum vorhanden, um für beide die kalkulierte Vermögenssumme zu verdoppeln.

Dieser Teil war letztlich aber für beide nicht mehr relevant, denn ob sie sich nun im Alter von rund 60 Jahren mit 300 oder auch 600 Millionen zur Ruhe setzten, war einerlei. Den Ruhestand könnten sie in jedem Fall in Saus und Braus verbringen.

Finalisierung

Was den Teil der Vorbereitungsarbeiten von Steve anging, so hatte er wie vereinbart die Finanzierung grundsätzlich auf die Beine gestellt und es waren nur noch die Betriebskosten, die im Meeting in Quebec ermittelt wurden, in die Verträge einzubinden. Die Auswahl des kanadischen Standorts war mit bester Unterstützung durch Bryan Creville ebenfalls geschehen und die Verhandlungen mit dem Energy Resources Conservation Board von Alberta zum Erwerb der Lizenzen so gut wie abgeschlossen.

Die ENFLY Corporation würde das alte Ölfeld Fincastle im Süden Albertas wieder in Betrieb nehmen und mit dem SqueezeLift-Verfahren ausbeuten. Das Feld konnte an die 2.670 km lange Bow River Pipeline angeschlossen und das Öl entweder an das River Milk Terminal im Süden oder nach Hardisty im Norden transportiert werden.

Ebenso waren alle Schritte zur Firmengründung von Steve und seinem Büro eingeleitet worden. Das hieß, der vorläufige Antrag zur Registrierung lag der Wirtschaftskammer von Alberta bereits vor und bei der Toronto Stock Exchange war der Börsengang ebenfalls angemeldet. Jetzt mussten die detaillierten Unterlagen über die ENFLY Corporation gefertigt und nachgereicht werden, dann liefen die eigentliche Inkorporierung und der Börsengang an.

Der Abschluss der Vorbereitungsarbeiten zur Gründung der ENFLY Corp. war erfolgt. Die ENFLY konnte zum Leben erweckt werden.

Erfolgreiches Geschäft

Am 12. September 2010, elf Monate nach dem ersten Gedankenaustausch zwischen Steve und Friedrich an der Bar in Montreux wurde die ENFLY Corporation im Handelsregister von British Columbia eingetragen.

Erste Aktien

Ab sofort liefen die Marketing- und Promotionskampagnen auf Hochtouren, um das erste Private Placement mit einem Volumen von 300 Millionen kanadischer Dollars auf die Beine zu stellen. Die Aktie der ENFLY wurde zu einem vernünftigen Preis von zehn CAD je Stück in den Handel geführt, das heißt 30 Millionen Aktien wurden nominell für den Aktienhandel freigegeben und mussten verkauft werden. Das Grundkapital der ENFLY bestand jedoch aus 50 Millionen Aktien, so dass 20 Millionen Aktien beim Unternehmen verblieben und in den Händen des Managements lagen. Würde sich an dieser Situation bis zum Ausstieg von Steve und Friedrich nichts ändern und der Kurs würde sich beispielsweise „nur“ verdoppeln, so würden die beiden am Ende ihres Aktienritts 400 Millionen CAD Kasse machen.

Es würde nach zehn Jahren wohl anders kommen, aber diese einfache Betrachtung macht die Dimension deutlich, in der der Aktienritt von Steve und Friedrich angesiedelt war. Und am anderen Ende der Finanztransaktion würden bei einem unterstellten Exitus der ENFLY nach zehn Jahren und drei eingeplanten Kapitalisierungsrunden die Anleger je nach Kursverlauf eine Summe von ein bis zwei Milliarden CAD verlieren. Es war eine große Aktienfalle, die Steve und Friedrich aufgebaut hatten, selbst wenn sie zur Dimension des Schneeballsystems von Bernhard Madoff mit seinen 50 Milliarden USD einen mehr als deutlichen Abstand hielt.

Die drei von Steve eingeschalteten Investor-Firmen hatten großzügig je 150.000 Stück Aktien zum Einstand erhalten und waren selbst nochmals in unterschiedlicher Höhe mit zusammen 3,5 Millionen Stück Aktien zum Kaufpreis von zehn CAD eingestiegen. Das war ein doppelt gutes Signal, denn erstens glaubten auch die Investor-Firmen an das aufgelegte Geschäftskonzept und den Erfolg im Aktienhandel und zweitens konnte den potenziellen Käufern mit mehr als 10% Anfangsbeteiligung am Aktienkapital das Interesse institutioneller Anleger vom Start weg belegt werden.

Als es gleich zu Beginn gelang, noch zwei weitere institutionelle Anleger mit einem Volumen von 2,5 und vier Millionen Aktien zu gewinnen, war Steve sich sicher, dass die erste Runde des Private Placements erfolgreich über die Bühne gehen werde. Und zwei Monate später war es dann auch so, dass die Aktienverkäufer den Verkauf aller 30 Millionen Aktien vermeldeten. Die ENFLY hatte 289 Millionen CAD auf ihrem Konto gutgeschrieben bekommen und konnte die bereits laufenden Installationen im Fincastle Field mühelos finanzieren.

Public Relations

Die örtliche und überregionale Presse hatte natürlich ein perfektes Briefing bekommen und durch weitere Pressekonferenzen wurde das Interesse der Medien hoch gehalten und die Öffentlichkeit nachhaltig mit guten Informationen über den Anlauf der ENFLY gespeist. Das Besondere an diesen Nachrichten war, dass sie sich vom Gros der üblichen Finanznachrichten deutlich unterschieden und größten Wert darauf legten, das Business Modell der ENFLY transparent an die Leser zu übermitteln. Es fehlte nicht an überzeugenden und nachvollziehbaren Tatsachen, die auf das Reporting über das Investitionsprojekt in Fincastle konzentriert waren, und selbst im kanadischen Fernsehen Beachtung fanden. Es war ja einer der entscheidenden Unterschiede zu den üblichen Aktienritten, dass die ENFLY im großen Stil in den Anlagenbau investierte und nicht nur mit heißer Luft operierte. So war es eben leicht, der Welt glauben zu machen, dass ein Konzern im Begriff war zu entstehen.

Forschungsprojekte

Im Hintergrund liefen die Forschungsarbeiten bei den vier Instituten auf Hochtouren. Bryan Creville berichtete schon Ende 2010 über die ersten Ergebnisse, die Steve und Friedrich, ob der guten Daten überraschten. Es zeigte sich, dass die Auswahl der Institute und die Koordinationsarbeit von Bryan ausgezeichnet war. Die Institute brachten ein enormes Wissenspotenzial in die Fragestellung ein und waren in vielen Punkten aus dem Stegreif in der Lage, nicht nur wegweisende Denk- und Lösungsansätze zu skizzieren, sondern sogar erste Ansätze für eine tatsächliche Problemlösung aufzuzeigen.

Bryan war es gelungen den üblichen und oftmals zwischen Instituten vorhandenen Neid und die Geheimniskrämerei völlig beiseitezuschieben und die Projektleiter der vier Institute zu einer offenen und ehrgeizigen Zusammenarbeit zu führen.

Jedem der Projektleiter hatte er zusätzlich zu den ohnehin fälligen Projektkosten noch einen gehörigen persönlichen Bonus für den Erfolgsfall ausgelobt, der mit je 10.000 Aktien der ENFLY wahrlich keine Kleinigkeit für die Forscher darstellte. So war die Forschungsarbeit gut angelaufen und bis zum Augenblick reibungslos vorangekommen. Die Idee mit den Forschungsprojekten stellte sich vor allem für Steve und Friedrich bereits zu diesem frühen Stadium als voller Erfolg heraus, denn im Extremfall hätten sie bereits jetzt mit den Lösungsideen aus den Projekten ein standfestes Exposé über SqueezeLift anfertigen können. Was immer die weitere Zukunft der Forschungsarbeit bringen sollte, eines war jetzt schon gewiss, SqueezeLift würde einen exzellenten und nicht auszuhebelnden Produktfolder erhalten.

Im Gegensatz dazu beschrieb der Investorenprospekt SqueezeLift in geradezu lächerlicher Form. Aber einmal mehr bewies das erfolgreich verlaufene Private Placement, wie einfach und mit wie wenig fundiertem Material Anleger zu ködern waren. Allerdings hatten Friedrich und Steve in dem Investorenprospekt den Schwerpunkt auf das Business Modell und die Beschreibung der Firmenziele und nicht auf SqueezeLift gelegt. Die Qualität der Vorarbeit von Friedrich schlug sich zur Gänze im Aktienverkaufsprospekt nieder und ohne Übertreibung konnte man das Ergebnis als außerordentlich gut gelungen bezeichnen. Dass es von einer professionellen Layoutagentur erstellt und gedruckt wurde, veredelte den Inhalt in bestmöglicher Form. Die Anleger nahmen es jedenfalls begierig und erfreut auf.

Fincastle

Fincastle war eine riesige Baustelle mitten in der Einöde kanadischer Landwirtschaft. Fast im Rundumbetrieb wurde ausgehoben, gebaut, geschweißt, gebaggert, transportiert, aufgestellt und fertiggestellt. Die Anlieferung der riesigen Bauteile der Rohöltanks war eine besondere Herausforderung und für die Landbevölkerung fast ein Spektakel wie die Jungfernfahrt eines Kreuzfahrtschiffes aus der Werft zur offenen See.

Der Bau kostete Friedrich viel Zeit. Immerhin hatte er schon im Herbst 2010 viele Tage und selbst manche Woche in Calgary verbracht, um die Planung und Vorbereitung für den Bau zu fixieren. Bryan Creville und ein technischer Berater, Chasen Horn, den Bryan ausgespäht hatte und der ausgesprochen tüchtig war, standen Friedrich zur Seite und führten die eigentlichen Verhandlungen und vor-Ort-Aktivitäten durch, so dass Friedrich auch immer wieder zu seiner Frau nach Deutschland zurückkehren konnte. Sie war ohnehin schon etwas wirsch, ob des heftigen Arbeitseinsatzes und der häufigen Abwesenheit von Friedrich und manches Mal gelang es ihm auch nur schwer, sie zu besänftigen und durch geschickte Argumentation über seinen neuen, faszinierenden Job etwas versöhnlich zu stimmen.

Da er seine Frau auf Grund des verabschiedeten Geschäftsmodells über seine neue Tätigkeit für die ENFLY nicht im Dunkeln tappen lassen brauchte, hatte er sich auf ein einfaches Kommunikationsschema festgelegt. Er hatte das gesamte Engagement ihr gegenüber offengelegt, sie wusste, dass er gemeinsam mit Steve die ENFLY aufbaute und dass er deswegen laufend nach Kanada musste. Sie wusste, dass er der Finanzvorstand und Steve der Vorstandsvorsitzende der ENFLY waren. Was sie nicht wusste und wenn es nach Friedrich ging, hoffentlich nie erfahren würde, war die Hintergrundkonstruktion der ENFLY. Mit dieser Sprachregelung ausgestattet war es völlig unkompliziert über Geschäftsvorfälle in der ENFLY mit seiner Frau zu sprechen.

Partnerschaft

Da Friedrichs Frau die Geschäftsaktivitäten recht gut kannte, wusste sie nur zu genau, sie durfte ihrem Mann den Beruf nicht durch ihre Nörgelei vermiesen, wäre die Einrede wegen der vielen Abwesenheiten auch noch so berechtigt. Sie hatte über die Jahre sehr genau zu verstehen begonnen, dass Berufs- und Familienleben nicht gut übereinander zu bringen waren und dass es umso schwieriger wird, wenn der Mann im Beruf erfolgreich ist. Alle anderen Geschichten von der heilen Welt und der völligen Kompatibilität von Familie, Kindern, Urlaub, Freizeit und Beruf waren schlichtweg dummes Zeug und Fantastereien unglücklicher Ehepaare, die diese Lüge als Ersatz für ihre Unfähigkeit brauchten, die Realität anzuerkennen und die richtigen Schlussfolgerungen daraus zu ziehen.

Leben mit einem erfolgreichen Mann hieß für die Frau, das eigene Leben in die eigene Hand zu nehmen, es Großteils selbst zu gestalten und die Annehmlichkeiten, die eine große Unabhängigkeit mit sich brachten, auf das Vortrefflichste zu genießen. Das hieß keineswegs sich vom Mann abzuwenden, sondern die gemeinsame Zeit umso intensiver zu nutzen.

Nur – manchmal war es doch schwer. So auch während der Bauzeit der Anlage in Fincastle und den ständigen Flügen Friedrichs nach Kanada. Da half es nicht, dass sie manchmal mitflog, denn über das Vielfliegerprogramm hatte Friedrich mehr als genug Meilen. Aber in Calgary allein zu sein, das konnte man das eine oder andere Mal machen, aber nicht auf Dauer. Viel schöner war es, wenn Friedrich zu Hause war und ab und an den Kopf frei hatte von den Aktivitäten seiner Firma und sie gemeinsam ob nun in Wiesbaden bummeln gingen, einen Sprung in das Elsass führen und es sich dort gut gehen ließen oder ob sie an der Mosel wandern gingen, das waren die glücklicheren Zeiten für beide.

Fortschritt

Die Baustelle in Fincastle jedoch war unerbittlich und verlangte Anwesenheit und Kontrolle des Baufortschritts. Bryan und Chasen brauchten Friedrichs Rat und die kritischen Entscheidungen konnten sie nicht allein treffen. Dazu war Friedrich auch viel zu sehr Deutscher, dass er das von ihm entwickelte Konzept einfach in fremde Hände gegeben hätte, ohne sich weiter darum zu kümmern. Nein, er wollte, ja er musste bei den relevanten Meilensteinen des Baus dabei sein, denn aus dem Fortschritt, den Fehlern und den Diskussionen mit den Fachleuten lernte auch er ständig hinzu und das erworbene Wissen half ihm wiederum bei der Verfolgung der Frage, wie denn letztlich mit dem Bau von Betriebs-, Förder- und Pseudoanlagen umgegangen werden sollte, um mit so wenig Investitionskapital wie möglich die größtmögliche Sicherheit für den Betrieb der ENFLY erreichen zu können.

Die Kursentwicklung der ENFLY-Aktie mochte den übrigen guten Nachrichten und Entwicklungen nicht nachstehen und hatte schon in den ersten Wochen erfreuliche Gewinne gebracht. Es waren keine Riesensprünge, die der Aktienkurs machte, Gott sei Dank, sondern er lieferte das Bild eines gesunden und nachhaltigen Wachstums auf Basis eines offenkundigen Vertrauens der Aktionäre.

Dieser Kursanstieg war selbstverständlich wieder Wasser auf die Mühlen der Finanznachrichten, die in schöner Regelmäßigkeit, aber ohne Übertreibung von dem guten Unternehmensverlauf berichteten. So griffen wie erhofft die einzelnen Zahnräder reibungslos ineinander und trieben den guten Lauf der ENFLY voran.

Der Handel mit Rohölzertifikaten, den Friedrich ja schon vorzeitig vor einem Jahr begonnen hatte, war ebenfalls wie erwartet positiv verlaufen und hatte bereits eine Rendite von 12,3% erbracht. Das war zwar etwas weniger als Friedrich erhofft hatte, lag aber allemal innerhalb der geplanten Bandbreite. Auf jeden Fall war das Ergebnis so gut und erschien so belastbar, dass Steve und Friedrich entschieden, die ersten drei Millionen wie im Businessplan vorgesehen in den Handel zu geben.

Zum bevorstehenden Jahresende wurde eine Bilanz über das Rumpfgeschäftsjahr 2010 erstellt, die im Folgejahr in der ersten Bilanz eines vollständigen Geschäftsjahrs aufgehen sollte. Insofern war es eine übliche Tatsache, dass das Ergebnis des Rumpfgeschäftsjahrs Verluste auswies und selbst für die notwendige Berichtsoffenlegung und die Nachricht an die Anleger nicht weiter problematisch war.

Jahresende

Steve Canneghan und Friedrich Konietzka waren sich in ihren Büros in Vancouver und in Wiesbaden sitzend jedenfalls einig, als sie Silvester miteinander telefonierten. Das Jahr 2010 war ein durchschlagender Erfolg im Anlauf der ENFLY. Seit Québec hatten sie sich nicht mehr getroffen. Wozu auch, da die Aktivitäten der beiden klar abgegrenzt waren, jeder seine Aufgaben kannte und zielgerichtet verfolgte? Sie telefonierten häufig miteinander, um sich über die Entwicklung gegenseitig zu informieren oder um die eine oder andere Frage zu diskutieren und zu entscheiden. Das klappte mit Hilfe der modernen Kommunikationstechnologie ganz ausgezeichnet, umso mehr als beide ihre Büros mit einer hochwertigen Videokonferenztechnik ausgestattet hatten. Mit den besten Wünschen für ein erfolgreiches neues Jahr verabschiedeten sie sich voneinander.

Die folgenden Monate bis zum Frühjahr 2011 verliefen nach außen wie ereignislos und führten zu wenig Kontakten zwischen Friedrich und Steve.

Fertigstellung Fincastel

Alle Aktivitäten, ob der Anlagenbau in Fincastle, die Forschungsarbeit, die Information der Presse und der Anleger oder der Zertifikatehandel liefen wie geplant weiter und waren business as usual, das jeder von den beiden als eigenständiger Experte abarbeitete. Neu war nur die sich langsam abzeichnende Fertigstellung der Lagerstättenuntersuchung von Bryan Creville mit der Antwort auf die Frage, wo könnte die nächste Lagerstätte liegen, die für die zweite Stufe im Ausbau der ENFLY in Frage käme.

Bryan informierte Steve und Friedrich, dass er seine Untersuchungsergebnisse in der Osterzeit präsentieren könnte und fragte um einen Termin an. Steve lud darauf zu einem Treffen ein und man einigte sich rasch auf das Wochenende vor Ostern vom 15. bis zum 17. April 2011 im Hyatt Regency in Calgary. Von dort war es eine bequeme Autofahrt von weniger als drei Stunden, um nach Fincastle zu kommen und die Baustelle zu besichtigen, die dann schon kurz vor Fertigstellung stehen sollte. Wie lange die Präsentation von Bryan samt Diskussion wohl dauerte? Bryan sagte, wenn er die Unterlagen wie vorgesehen Anfang April an Steve und Friedrich sendete, beide Zeit hätten sich einzulesen, dann könnte er in einer Stunde mühelos die wichtigen Teile vortragen und kommentieren. Mit anschließend zwei Stunden Diskussion sollte man auskommen. Also alles zusammen ganz bequem an einem halben Tag machbar. „OK, “ schlug Steve vor, „dann lasst uns am Freitag anreisen, am Samstag nehmen wir uns einen komfortablen Station Wagon mit Fahrer und lassen uns nach Fincastle und retour bringen und können während der Fahrt schon mal die Unterlagen von Bryan durchgehen. Die abschließende Diskussion können wir am Sonntagvormittag im Hotel führen und uns nach dem Lunch wieder auf den Weg nach Hause machen.“

So wurde es beschlossen.

Im Februar 2011 war der Aktienkurs unerwartet etwas eingebrochen, just nachdem das Ergebnis des Rumpfgeschäftsjahrs publiziert wurde. Offenbar hatten doch etliche Aktionäre Anstoß daran genommen und offensichtlich waren Steve und Friedrich etwas zu sorglos gewesen, dass die üblichen Anlaufverluste von allen Anlegern als normal betrachtet werden würden.

In einer intensiven Kommunikationskampagne, die Steve sofort einleitete, konnte die Delle alsbald ausgeglichen und den Anlegern der Hintergrund des Bilanzergebnisses transparent gemacht werden. In diesem Punkt zeigten sich wieder einmal mehr die unglaubliche Fertigkeit und das Fingerspitzengefühl von Steve im Umgang mit Anlegern. Wie kaum ein zweiter verstand er die Psychologie und die Befindlichkeiten der Menschen und wusste trefflich, wie die passenden Beruhigungspillen aussehen mussten, selbst dann, wenn er wie im vorliegenden Fall in der Vorausschau nicht mit Unruhe gerechnet hatte. Anfang März war bereits alles wieder im grünen Bereich.

Kaum dass man sich versah, war der März vorbei. Steve hatte eine ausgedehnte Road Show in Kanada und den USA durchgeführt und zusätzlich dazu die Aktie der ENFLY zum Dual Listing an die Frankfurter Wertpapierbörse gebracht. Diesmal ohne jede Unterstützung durch Servicefirmen, sondern auf direktem Weg über seinen persönlichen Kontakt zu einem der Handelsteilnehmer an der Frankfurter Wertpapierbörse. Der Akt ging innerhalb einer Woche über die Bühne und es dauerte dann noch ein paar Tage, bis die Börsenaufsicht ihr Einverständnis gab. Anfang April 2011 war die Aktie der ENFLY auch an der Frankfurter Wertpapierbörse im Handel.

Friedrich war etwas mehr zu Hause anzutreffen und rechnete ein Modell nach dem anderen durch, um die Frage nach dem optimalen Anlagenkonzept für den weiteren Ausbau benennen zu können. Er wollte gern die Tage in Calgary mit dazu nutzen, sich mit Steve über seine Zwischenergebnisse und möglichst auch über Absichten und Ziele abstimmen zu können.

Anfang April hatte Bryan wie angekündigt sein Untersuchungsergebnis übersandt und da es eine sehr umfangreiche Dokumentation geworden war, kostete die Durchsicht auch seine Zeit. Mit einem Wort, der Tag, sich nach Calgary in den Flieger zu setzen, war schneller da als gedacht, aber alles war wie üblich von Sandra perfekt vorbereitet.

Bryan, Steve und Friedrich trafen nach und nach im Hotel ein. Vom Empfang wurden sie informiert als der Letzte von ihnen eingetroffen war und vereinbarten sich für etwas später zum Dinner im Hotelrestaurant, wo sie sich herzlichst begrüßten. Das Essen und der Abend verliefen entspannt bei vielen Berichten und Nachfragen, so dass sich jeder bestens informiert fühlte, ehe man den Weg zu den Zimmern nahm.

Visite von Fincastle

Nach dem Frühstück am nächsten Morgen wurden die drei in einem Station Wagon, der in seiner technischen Ausstattung als Konferenzzimmer in miniature einem regulären Konferenzraum in nichts nachstand, nach Fincastle gebracht. Die Ausstattung des Wagens war so perfekt auf Büro getrimmt, dass Steve, Friedrich und Bryan um einen schmalen Konferenztisch saßen und Bryan sogar die Möglichkeit hatte, seine Präsentation auf ein Wanddisplay zu werfen. So nutzten sie die Fahrzeit in optimaler Weise und in Fincastle angekommen war eigentlich die für Sonntagvormittag vorgesehene Diskussion schon so gut wie erledigt.

Bei der Ankunft auf der Baustelle erwartete sie Chasen Horn und begrüßte sie mit breitem Lächeln. Chasen war der eigentliche Supervisor der Baustelle geworden und hielt sich die ganze Woche auf der Baustelle auf, um alle Arbeiten zu koordinieren. Friedrich wusste dies wirklich zu schätzen, gab Chasen ihm doch die Sicherheit, dass der Baufortschritt exakt nach Plan verlief und dass er immer jemanden an der Hand hatte, mit dem er alle seine Themen tiefdiskutieren und der ihm alle Fragen, die er hatte, auf das Beste beantworten konnte. Chasen würde dafür nicht nur sein vertraglich vereinbartes Honorar bekommen, sondern auch noch mit einem dicken Aktienpaket am Ende seiner Arbeit belohnt werden. Gute Arbeit musste einfach deutlich anerkannt werden.

Nun standen sie also auf ausgefahrenem Terrain mitten in einem Landwirtschaftsgebiet vor einer gigantischen Baustelle, die überhaupt nicht in diese Umgebung passte und den Anschein erweckte, sie war hier irrtümlich errichtet worden. Intensiver Baulärm erfüllte die Luft, obwohl es Samstag war, und sie mussten aufpassen, nicht von einem der schweren Fahrzeuge oder einem Bagger erfasst zu werden, die mit atemberaubender Geschwindigkeit auf dem Gelände unterwegs waren.

Was sie ohne jede Erklärung auf den ersten Blick sehen konnten, waren die beiden breiten und schwerfällig wirkenden Rohöltanks, verwirrende Bündel von Rohrleitungen, zwei schlanke Silotanks für Chemikalien, ein containerähnliches Gebäude, das offenkundig die Prozesszentrale sein musste, noch einen kleineren Tank, aus dem eine ganze Schlange von Rohrleitungen zu quellen schien. Trotz des baulichen Chaos wirkte die gesamte Konstruktion durchdacht und geordnet.

Am Gelände waren gerade zwei große Bagger dabei, eine Senke auszuheben, und dort, wo die ersten Längen ausgehoben waren, arbeiteten bereits drei Verlegebagger, die einen Pipelinestrang in die Erde einbetteten, an dessen Ende Schweißerkolonnen die Pipeline Rohr für Rohr verlängerten.

Begleitet von diesen Eindrücken und nicht ohne Stolz bei Friedrich und Steve, dass dieses Werk ihrem Genius entsprungen war, übernahm Chasen das Kommando und führte vor allem Steve über die Baustelle. Friedrich hielt sich etwas bei Seite, ohne den Kontakt zu Steve und Chasen zu verlieren, aber da er die Baustelle mit Ausnahme des letzten Baufortschritts ja bestens kannte, unterhielt er sich mit Bryan über diese und jene Augenscheinlichkeit, um gleich vor Ort wieder das eine oder andere zu regulieren. Gewissermaßen mit dem anderen Ohr lauschte er den Worten von Chasen und fallweise schaltete er sich auch fragend in die Führung ein, wenn ihm bezogen auf den jüngsten Baufortschritt etwas unklar war. Diese Form der Besichtigung war für alle perfekt. Chasen konnte seine Expertise ausspielen, Steve wurde in ausgezeichneter Weise informiert und Friedrich konnte sich auf den neuesten Stand bringen lassen und gleichzeitig spezielle Punkte mit Bryan ansprechen, ohne die Führung zu stören.

Steve, der begierig war alles zu verstehen, jedes Detail in sich aufzog und Chasen mit zahllosen Fragen bombardierte, nahm sich alle Zeit, um sich umfassend informieren zu lassen. Auch in der Prozesszentrale, wo man vom Baulärm etwas abgeschirmt war, entspann sich nach der Präsentation der gesamten Leittechnik ein ausführliches Frage- und Antwortspiel, denn dieser Anlagenteil war das Herzstück der späteren Präsentationen an Besucher, Politiker, Presse, Behörden und Anleger. Steve und Friedrich hatten sich geschworen, von diesem Konzept nicht das Geringste nach außen dringen zu lassen und Friedrich hatte alle Sorgfalt des tüchtigen Deutschen darauf verwandt, die Anlage so zu designen, dass sie für jeden Fachmann und alle Lieferanten wie echt wirkte.

Hätte man Chasen gefragt, er hätte nicht eine Sekunde an der vollständigen Funktionalität der Anlage gezweifelt. Selbst Bryan kannte nicht die volle Wahrheit. Er war zwar in einige Aspekte eingeweiht, weil er sonst seine Studie nicht hätte durchführen können, aber insgesamt war auch für ihn nicht erkennbar, dass es sich in Teilen um eine Täuschung handelte

und dass statt eines umfänglichen Betriebs der Anlage, manche Teile nur zur Schau dastünden. Dabei hatte Friedrich an alles gedacht. Kein Meter Rohrleitung, kein Ventil, kein Kompressor oder worum immer es sich in der Anlage handelte, würde im Betriebsmodus leer stehen oder außer Betrieb sein. Friedrich in seiner Perfektion war so weit gegangen, dass er für alle in Realität nicht benutzten Teile einen sogenannten Blindbetriebsloop eingebaut hatte. Das heißt, alle später nicht genutzte Technik war in eine Betriebsschleife eingebettet, die zu nichts anderem diente als darin einen blinden, nutzlosen Prozess ablaufen zu lassen. Dergestalt öffneten und schlossen sich Ventile, rauschte es in Leitungen, tropften allfällige Lecks und zeigten Messgeräte sich laufend ändernde Werte an.

Der gesamte Blindbetriebsloop war zu nichts nutze, außer dem Betrachter die Pseudorealität zu vermitteln und die Erbauer nicht zweifeln zu lassen, es gäbe keine Produktion. Und diese Investitionen für nutzlosen Betrieb waren ja ein Teil der Diskussion auf Sumatra gewesen, ob man diesen Teil nicht auch vermeiden und Geld sparen könnte, das man zum Beispiel für den Zertifikatehandel besser und vor allem gewinnbringend einsetzen hätte können. Deswegen saß Friedrich über seinen Modellrechnungen und hatte erste Ergebnisse mit im Gepäck.

Wie gesagt, ohne dass Bryan und Chasen um solche Geheimnisse wussten, fragte sich Steve sehr vorsichtig schlau, um herauszufinden, inwieweit die spätere Show an dieser Stelle erfolgreich durchgeführt werden konnte. Im Grunde spielte er den ersten Pressebesucher und testete die Qualität der Präsentation. Konnte Chasen ihm trotz manch provozierend gestellter Frage überzeugend das System vorstellen, so würde es auch in den folgenden Zeiten keine Schwächen erkennen lassen, sondern die Besucher überzeugen. Und Steve fand, als sie die Prozesszentrale verließen und sich zur Pumpstation bewegten, das war geradezu perfekt über die Bühne gegangen und zwinkerte Friedrich anerkennend zu.

Der Rest der Begehung dauerte nicht mehr lange, denn die Anbindung der Baustelle an die Fördersonden war ohnehin schon in der Prozesszentrale besprochen und dargestellt worden und es machte keinen Sinn zu einer der Sonden zu fahren, denn dort war außer einem kurzen Rohrstück und dem Sondenkopf ohnehin nichts zu sehen.

Insgesamt hatte die Führung knapp vier Stunden gedauert und alle verspürten einen kräftigen Hunger. Chasen hatte auch hierfür Vorsorge getroffen und lud zu einem Imbiss in die Prozesszentrale ein, wo ein Cateringservice ein kleines, aber sehr ordentliches Buffet aufgebaut hatte. Es gesellten sich noch der Baustellenleiter und drei Vorarbeiter zu ihnen, die Chasen eingeladen hatte, um den Kontakt zur Mannschaft zu halten. Das stellte sich als goldrichtig heraus, denn nicht nur dass die Eingeladenen Anerkennung erfuhren, so ergab sich aus der ganzen Diskussion noch die eine oder andere Erkenntnis, die für die Gestaltung der Anlage wertvoll war und in einem Fall zum einvernehmlichen Beschluss führte, die Verladestation für den Öl-An- und Abtransport anders zu gestalten, als es die Planung vorsah.

Die Atmosphäre war – wie immer bei kanadisch/amerikanischen Betrieben – ungezwungen, offen und kollegial. Man verabschiedete sich geradezu freundschaftlich. Friedrich dankte Chasen in besonderer Weise für seine Führung und die Organisation und gab ihm coram publico zu verstehen, dass am Ende seiner Arbeit noch ein Extrabonus auf ihn wartete. Happiness everywhere!

Auf der Rückreise wurde noch viel über die Anlage und ihre Technik diskutiert, ehe es etwas ruhiger wurde und der Gesprächsstoff nicht zuletzt wegen eines doch anstrengenden Tagespensums ausdünnte. Im Hotel angekommen vereinbarte man, sich wieder im Hotelrestaurant zu treffen, statt in der Stadt auf der Suche nach einem guten Restaurant an einem immer noch sehr kalten Abend in einem nicht wirklich zu Streifzügen einladenden Calgary herumzuirren. Immerhin lagen die Temperaturen am Abend um den Gefrierpunkt. Also machten die drei es sich im Hotel gemütlich und beschlossen den Abend wieder mit einem Absacker.

Nächster Morgen nach dem Frühstück und nach dem Auschecken: Steves Sekretärin, Sandra, hatte ein kleines Konferenzzimmer reservieren lassen und obwohl man die Studie von Bryan nun schon gut kannte und diskutiert hatte, schlug Steve vor, doch noch einmal alle Punkte abschließend zu beraten und zu einem einvernehmlichen Beschluss zu kommen, auf welche der vorliegenden Optionen die Wahl für die nächste Stufe fallen sollte.

Steve orderte auch gleich einen Quick-Lunch, der gegen 13:00 Uhr in das Konferenzzimmer geliefert werden sollte, so dass man dort noch etwas plaudern konnte, ehe alle gegen 14:00 Uhr gemeinsam zum Flughafen fahren wollten.

Bryan fasste nochmals die Ergebnisse seiner Studie unter Einbeziehung der gestrigen Diskussion während der Fahrt nach Fincastle kurz zusammen. Es war bewundernswert wie strukturiert und präzise Bryan dies konnte. Da gab es kein Herumeiern, keine Nebenkriegsschauplätze, sondern volle Konzentration auf das Wesentliche und eine logisch präzise und inhaltlich brillante Wiedergabe als Konzentrat von gestern.

Geostrategischer Ausbau

Bryan hatte praktisch alle älteren Fördergebiete dieser Erde ausgewertet und war zu einer Liste von knapp einem Dutzend Ölfeldern gekommen. Nach der gestrigen Diskussion waren noch drei Gebiete übrig geblieben. Eines der Gebiete lag wie fast zu vermuten in einem der südlichen US-Bundesstaaten, im speziellen Fall in Louisiana.

Das zweite Gebiet lag interessanterweise (und keiner hätte vorher darauf getippt) in Norddeutschland, konkret im Gifhorner Trog. Das dritte Gebiet lag – und auch das war gestern schon für Steve und Friedrich eine Überraschung gewesen – auf Sumatra, wenn auch nicht in der von Steve und Friedrich schon besuchten Zone. Gestern hatte Steve Bryan scherzhaft gefragt, ob er ihnen wegen des Besuchs bei Pertamina mit dieser Wahl eine persönliche Freude bereiten wollte. Aber Bryan schüttelte nur lächelnd den Kopf und schon bald nach seinen Darstellungen war klar, dass es handfeste Vorteile für den dritten Kandidaten gab.

In ihrer Diskussion schied Louisiana relativ früh aus dem Wettbewerb, weil alle drei die Meinung vertraten, wenn sie auf dem nordamerikanischen Kontinent in Alberta schon eine Station hätten, würde der Mehrwert einer weiteren Station in Louisiana eher gering ausfallen. Lange diskutierten sie die Vorteile eines deutschen bzw. mitteleuropäischen gegenüber einem südostasiatischen Standort. Für Deutschland sprachen vor allem die örtliche Koinzidenz mit der Frankfurter Börse und die exzellente Demonstrationsmöglichkeit für Anleger.

Dagegen sprachen vor allem die Behördenbürokratie und die in der Diskussion von Friedrich und Steve mit keiner Silbe erwähnte Gefahr, mit dem Pseudobetrieb bei den überkorrekten Deutschen leichter auffliegen zu können. Bryan, der dieses Argument ja nicht kannte, sah die Vorteile von Deutschland größer, zumal auch lagerstättentechnisch vieles für das deutsche Fördergebiet sprach.

Es kostete Steve und Friedrich daher einige Überzeugungsarbeit Bryan zu dem Ergebnis zu führen, dass man auch unter dem Gesichtspunkt geopolitisch besser verteilter Lokationen Sumatra den Vorzug geben sollte. Und so fiel dann auch der Beschluss der drei zu Gunsten Sumatras, nicht ohne ein dickes Dankeschön von Steve an Bryan für dessen ausgezeichnete Arbeit.

Friedrich blieb keine Möglichkeit, mit Steve noch über die Modellrechnungen zu sprechen. Er deutete ihm an der Bar der Lounge nur an, dass es eine gute Chance zu geben schien, mit einer reduzierten Anlagentechnik das Auslangen zu finden. Näheres dazu folgte später und gäbe ihm, Friedrich auch noch etwas mehr Zeit die Modellrechnungen auszubauen und endgültig zu verifizieren.

Gute Nachrichten

Im Mai 2011 wurden zwei für die Anleger wichtige Nachrichten veröffentlicht. Es war einmal die Bekanntgabe eines positiven Betriebsergebnisses im ersten Quartal der ENFLY und zum anderen die Ankündigung, dass die Bauarbeiten im Fincastle Field kurz vor Abschluss stünden und man die Anleger zur Eröffnungsfeier der Anlage am 17. Juni 2011 einlade. Viele würden nicht kommen, aber die Geste war wichtig.

Das erste positive Quartalsergebnis, so hatten Friedrich und Steve es beschlossen, stammte aus dem Zertifikatehandel, der zwar außerhalb der ENFLY geführt wurde. Aber um die Anleger bei Laune zu halten, wurde ein Teil der Gewinne einfach transferiert und als erster Erfolg im beginnenden Rohölhandel verkauft. Später würde man den Transfer wieder rückabwickeln, wenn die ENFLY nach Eröffnung von Fincastle die eigene Geschäftstätigkeit aufgenommen hatte.

Natürlich wurden beide Nachrichten über entsprechende Presseverteiler breit gestreut und natürlich hatte Steve die kanadischen Medien heiß gemacht und mit der Nase immer wieder auf Fincastle gestoßen. Und die Bemühungen trugen Früchte. Fast kein kanadischer Sender, der nicht einen Bericht über die neuen Möglichkeiten der Sekundärausbeute stillgelegter Felder brachte und sich in den höchsten Tönen positiv über die Investitionstätigkeit der ENFLY ausließ.

Steves Instinkt, Medien neugierig zu machen und Botschaften unter das Volk zu bringen, war schon beinahe als genial zu bezeichnen. Die kanadischen Medien hatte Steve jedenfalls ganz auf seine Seite gezogen und wenn er in der Folge keine stümperhaften Fehler beginge, so würden ihm die Medien hold bleiben. Dass die kanadischen Nachrichten insbesondere auch in deutsche Presseverteiler eingespeist wurden, war selbstverständlich.

Und die Nachrichten bewirkten, was gute Nachrichten immer bewirken, die Aktienkurse zogen im Frühsommer 2011 erkennbar an. Die ENFLY-Aktie hatte im Juni 2011 einen neuen Kurshöchststand von 22,63 CAD erreicht und somit ihren Ausgabekurs innerhalb von neun Monaten mehr als verdoppelt. Das befriedigende Momentum dabei war einmal mehr, dass der Aktienkurs eine geringe Volatilität aufwies und der Kursanstieg bis auf den einen Ausrutscher im Februar über die Monate recht harmonisch verlief. Es gab nicht den geringsten Makel am gegenwärtigen Aktienkurs.

Letzte Vorbereitungen

Bis zur Einweihung der Fincastle-Anlage wollte Friedrich nicht mehr nach Kanada fliegen, weil er sich sicher war, dass Bryan Creville und Chasen Horn die restlichen Arbeiten ganz und gar fachmännisch abwickeln würden. Er wollte erst ein paar Tage vor der Einweihung auftauchen, um die letzten organisatorischen Vorbereitungen vor Ort zu begleiten. Die Organisation des Einweihungsfestes war bei Sandra ohnehin in den allerbesten Händen und für Friedrich kein Thema.

Er wollte die Zeit nutzen, um die Frage zur Ausprägung der weiteren Anlageninstallationen endgültig zu beantworten. Zudem wollte er sich um die Forschungsarbeiten für SqueezeLift kümmern und wollte selbst einmal das

Leibniz-Institut für Polymerforschung in Dresden besuchen. Das konnte er bestens mit einem letzten Akt für die PolycomX verbinden.

Für Ende Mai hatte er die Termine in Dresden und Grimmen arrangiert und war nun auf dem Flug von Frankfurt nach Dresden schon sehr gespannt, was ihm Dr. Kleineremann vom Leibniz-Institut über den aktuellen Projektstand berichten könne. Bryan hatte ihm avisiert, dass die Arbeiten mit einer Ausnahme gut vorangeschritten waren und er ganz entspannt in das Gespräch mit Dr. Kleineremann eintreten könne.

Als er im Leibniz-Institut ankam, wurde er von Dr. Kleineremann freundlich empfangen und nach einem kurzen Rundgang durch das Institut erfolgte die Präsentation aller vier Projekte, die unter der Koordination von Dr. Kleineremann standen. Die Präsentation war für Friedrich anstrengend, denn die vortragenden Wissenschaftler sprachen trotz allen Bemühens, ihn als Laien nicht zu überfordern, in ihrem Wissenschaftsidiom und abgesehen davon waren ihm viele Dinge aus den Forschungsthemen einfach unbekannt, so dass er den Vorträgen teilweise nicht zu folgen in der Lage war. Für solche Situationen hatte sich Friedrich aber im Laufe seines beruflichen Werdegangs und als Manager – immer wieder damit konfrontiert – ein relativ einfaches Verfahren angeeignet.

Verständnis

Erstens scheute er sich grundsätzlich nicht, Fragen zu stellen und sein Unwissen zu dokumentieren. Diese Vorgehensweise hatte gleich zwei Vorteile. Sie ermahnte einerseits die Vortragenden zu noch mehr Bezugnahme auf seine Erfahrungswelt. In der Regel veränderte sich deren Vortrag regelmäßig und es wurde leichter ihnen zu folgen. Andererseits überraschte er die Vortragenden oft genug mit seinen Fragen, versetzte diese gewissermaßen in ein anderes Denkschema und zwang sie dergestalt aus der angestammten Rolle herauszutreten. Das Ergebnis war verblüffend, nicht nur dass Friedrich Antworten erhielt, die er gut in seine Erkenntnisse einbauen konnte, die Antworten hatten darüber hinaus in der Regel nicht mehr den streng wissenschaftlichen Duktus und waren umso leichter verdaulich.

Der zweite Teil seines Verfahrens lag in einer ausgefeilten Abstraktionstechnik. Friedrich hatte als Manager bald verstanden, dass es für einen Generalisten, der ein Manager üblicherweise ist oder mit der Zeit wird, keine Chance gab, gegenüber einem Spezialisten zu bestehen und dessen Gedanken haarklein folgen zu können. Die einzige Chance, die Sprach- und Wissensbarriere zu überwinden, bestand für einen Manager in der Filterung und Abstraktion der Meinung von Spezialisten.

Unbeschadet des Umstands, dass bei derartiger Vorgehensweise ein Nachrichten-Verlust und eine -Transformation eintraten und im schlimmsten Fall gravierende Missverständnisse die Folge sein konnten, hatte Friedrich mit seinen analytischen Fähigkeiten einen guten Weg gefunden, die Meinung von Spezialisten derart aufzubereiten und die Essenz der Botschaft für sich herauszufiltern. Und so war dies auch bei den Kurzvorträgen der Wissenschaftler, die Dr. Kleiner mann abschließend zusammenfasste und Friedrich ein Resümee der Projektergebnisse lieferte.

Forschungsergebnisse

In Friedrichs Gedankenwelt waren aus den gesamten Vorträgen als wichtigste Botschaften hängen geblieben, dass die Forscher bisher keine Ansatz gefunden hatten, die Reibungskräfte zwischen SqueezeLift und der Gesteinsoberfläche zu reduzieren ohne nicht gleichzeitig die Bindungskräfte in der Flüssig-Flüssig-Phase zu beschädigen und somit den homogenen Transport von Rohöl, Lagerstättenwasser und SqueezeLift aufzubrechen. Sie hatten aber bereits überzeugende Lösungsansätze dafür gefunden, dass SqueezeLift in der Lage war, Rohöl und Lagerstättenwasser kompakt zu verdrängen.

Tatsächlich war es ihnen gelungen über die Nanotechnologie Polymerpartikel einzusetzen, die eine ganz entscheidende Erfolgsrolle spielten und sich auch wie gefordert je nach Umgebungsdruck unterschiedlich verhielten.

Das Gehörte ließ Friedrich innerlich frohlocken, denn im Grunde war bereits im jetzigen Stadium der Forschung das eigentliche Ziel mehr als erreicht. Bryan und er wären mit dem aktuellen Wissensstand in der Lage, einen überzeugenden Prospekt zu SqueezeLift zu erstellen. Darüber äußerte sich Friedrich den anwesenden Wissenschaftlern natürlich in keiner

Weise. Im Gegenteil, er argumentierte entlang einer Balance von Anerkennung und Kritik über die erreichten Forschungsergebnisse. Mit der Anerkennung verbarg er nicht die Freude und das Lob über die Leistung des Forschungsteams, um andererseits mit der Kritik die Spannung für die restliche Forschungszeit hochzuhalten.

So wie Friedrich das aus der Reaktion der Forscher beobachtete, gelang ihm diese Balance ganz vorzüglich. Über das Lob freuten sich die Forscher fast wie kleine Kinder und die Kritik kam richtig an, denn sie wurde als berechtigte Forderung angesehen und stachelte den Willen der Forscher an, die noch offenen Probleme zu lösen. Besser konnte es nicht funktionieren!

Bei einem kleinen Imbiss in der Kantine des Instituts wurde noch über einen weiteren Aspekt der Forschungsarbeit entschieden. Dr. Kleinermann hatte im Rahmen der Vorträge deutlich gemacht, dass eine funktionelle Lösung weder in der Zeit noch mit den freigegebenen Mitteln zu schaffen sei. Die Umsetzung des theoretischen Lösungsgebildes von der Labortechnik in einen realistischen Prototypen und dessen Ausbau zur industriell verwertbaren Chemikalie würde erheblich mehr Aufwand erfordern als im vorliegenden Projekt verfügbar.

Das sei leicht nachvollziehbar, antwortete Friedrich, und kein Problem. Er spielte auf Zeit, schlug vor, das bestehende Projekt zunächst fertig zu stellen, um an dessen Ende mit dem genauen Wissen der Ergebnisse über die Fortsetzung und die weitere Zieldefinition des Projektes zu verhandeln. Dr. Kleinermann war damit hoch zufrieden, denn er sah darin schon die Zusage zur Fortsetzung des Forschungsprojektes und damit des weiteren Zuflusses an Geldern aus der Industrie.

Dass Friedrich ganz etwas anderes im Kopf hatte, konnte der Arme nicht ahnen. Für Friedrich stand bereits fest, dass das Projekt keine Verlängerung bekommen würde und dass mit den Forschungsergebnissen, die zum Ende vorliegen würden, ein perfekter Prospekt für SqueezeLift erstellbar wäre. Mit dieser unterschiedlichen Sicht trennte man sich nach dem Essen und war auf beiden Seiten in Folge der unterschiedlichen Einschätzung des Gesprächsergebnisses hoch zufrieden.

Insolvenz der Policom GmbH

Friedrich fuhr anschließend mit einem Leihwagen die knapp 450 km von Dresden nach Grimmen, übernachtete in Rustow, wo er sich früher stets im Hotel Eleganz einquartiert hatte und man ihn gut kannte. Die Stimmung ihm gegenüber hatte als Folge der Insolvenz der Policom allerdings gelitten und war keineswegs mehr so freundlich wie zu früheren Zeiten.

Damals war er der angesehene und willkommene Geschäftsführer eines Unternehmens, das bei der wirtschaftlichen Erstarkung der Region half, jetzt war er der Loser, der die Arbeitslosigkeit von Mitarbeitern der Policom zu verantworten hatte. Friedrich scherte das nicht. Am nächsten Tag erledigte er die Formalien beim Notar, fuhr nach Berlin zurück, gab das Auto ab und nahm seinen Flieger nach Frankfurt.

Am Abend saß er wohlgelaunt mit seiner Frau zusammen, denn nunmehr war die Policom Vergangenheit und focht ihn nicht mehr, dafür schwärmte er umso mehr über die Forschungsergebnisse. Auch wenn Irenes Interesse an den Details der ENFLY nicht stark ausgeprägt war, so wollte sie doch eine ungefähre Ahnung von den Vorgängen haben.

Es fiel ihr dadurch leichter die Stimmungen ihres Mannes zu deuten, ihn aufzumuntern, wenn es mal nicht so lief wie es sollte, oder ihm freundlich zu lauschen, wenn er seiner Freude freien Lauf lassen musste, wie jetzt nach der Rückkehr von seiner Geschäftsreise. Und so folgte sie Friedrichs Worten oberflächlich und ohne deren Bedeutung ganz zu verstehen, aber mit der Freude, ihm zuzuhören und seine Zufriedenheit aufnehmen und widerspiegeln zu können. So saßen sie eine ganze Weile bei einer Flasche Rotwein zusammen und plauderten über Beruf, häusliche Belange und den Anruf ihrer Tochter, die sich vom Urlaub zurückgemeldet hatte.

Letzter Schliff vor Fincastle Eröffnung

Am nächsten Morgen zog Friedrich einmal Zwischenbilanz über die Entwicklung der ENFLY. Die Firmengründung und die beiden Börsengänge waren abgehakt und erfolgreich verlaufen. Er hatte – wie es ihm für den Morgen zum Usus geworden war – den Börsenkurs der ENFLY abgefragt und festgestellt, dass er zwar eine unbedeutende Kleinigkeit auf 21,94 CAD abgesunken war, aber die Kursentwicklung dessen ungeachtet hoch erfreulich blieb.

Was war alles geschehen?

Der Bau der ersten Förderanlage in Fincastle war so weit vorangetrieben, dass der Abschluss und die Einweihung kurz bevorstanden. Die Evaluierung weiterer Förderplätze war erfolgt und mit Sumatra bereits die nächste Station festgelegt.

Das Ergebnis der Forschungsarbeiten für SqueezeLift war bekannt und Friedrich war im Besitz des notwendigen Wissens, um den Prospekt entwerfen zu können. Sein Zertifikatehandel lief seit über einem Jahr wie geplant erfolgreich und die Renditemarke stand einschließlich des vor kurzem auf 3,3 Mio. CAD aufgestocktem Handelsvolumens derzeit bei 15,8%.

Offen waren für den Moment nur noch drei Aktivitäten. Einmal der Abschluss der Modellrechnungen zur Festlegung der weiteren Ausbaustrategie für die Förderanlagen. Zum anderen die Aufnahme des Rohölhandels und drittens die Inbetriebnahme der Förderanlage in Fincastle.

Friedrich schrieb Steve eine E-Mail mit folgendem Vorschlag:

... sitze ich gerade an der Fertigstellung der Modellrechnungen und möchte mit Dir gerne anlässlich der Einweihung von Fincastle die Ergebnisse in Ruhe durchsprechen und zu einer Entscheidung kommen. Mein Vorschlag ist, dass wir uns nach der Einweihung und dem Abklingen des Presserummels in Deinem Büro in Vancouver zusammensetzen und dort in aller Ruhe unsere offenen Punkte und eben auch die Ausbaustrategie für die Förderanlagen abarbeiten.

Des Weiteren werde ich Dir, Steve, bis etliche Tage vor der Einweihungsfeier den Entwurf für den SqueezeLift-Prospekt, der dann schon mit Bryan abgestimmt sein wird, zusenden, so dass wir auch über diesen diskutieren und ihn verabschieden können. Meine Idee ist es, dass Du anlässlich Deiner Rede bei der Einweihungsfeier von Fincastle bereits auf das Thema eingehst und die Presse neugierig machst. Ich würde sagen, Du gibst aber nicht zu viel preis, sondern erzeugst vor allem Spannung und kündigst an, dass wir schon in wenigen Wochen mit umfassenden Informationen vor die Presse treten werden. Das bietet uns die hervorragende Möglichkeit, zeitnah zu Fincastle nochmals die Medien und Anleger mit einer zweiten Botschaft zu erreichen und noch größere Aufmerksamkeit zu erzeugen.

Vor allem aber sollten wir beim nächsten Treffen in Deinem Büro über die Aufnahme des Rohölhandels sprechen und einen gemeinsamen Plan für das Vorgehen in dieser Sache festlegen.

Bitte schreibe, ob Dir meine Vorschläge angenehm sind. Ich grüße Dich herzlich, Friedrich.

Vorschlag für das nächste Treffen

Wie gewohnt, wenn er nicht gerade auf Geschäftsreisen war, kam die Antwort von Steve postwendend: „Alles in Ordnung, mein Freund. Wenn es Dir passt, so fliegen wir zwei Tage nach der Einweihung in Fincastle von Calgary nach Vancouver, das lässt uns noch Zeit, alle Medientermine in Calgary zu bedienen. Du wirst diesmal nicht im Hotel in Vancouver, sondern bei mir zu Hause nächtigen und Monica freut sich schon auf ein Wiedersehen. Dann nehmen wir uns ein paar Tage Zeit, während der wir nicht nur das Geschäftliche wie vorgeschlagen erledigen können, sondern Du auch ein wenig die Umgebung kennen lernen kannst. Wenn Du Dich fit fühlst, dann lade ich Dich ein, dass wir zum Loveley Water Lake wandern und dort im Zelt übernachten. Wir haben im Juni –wenn das Wetter mitspielt – in Kanada bereits eine wunderschöne Sommerzeit, zwar nicht so warme Nächte, aber eingepackt in unsere Sleeping thermobags ist das kein Problem, und ich verspreche Dir, der Aufenthalt in der Natur wird ein Genuss sein. And by the way, wenn Deine Frau es möchte, so seid Ihr selbstverständlich beide auf das Herzlichste eingeladen. Also, sprich mit Irene, ob sie nicht gerne mitkommen möchte. Wenn wir im Büro hocken, braucht sie keine Sorge haben, allein zu sein, denn Monica ist ja für sie da und ich glaube, unsere zwei Frauen mögen sich gerne und werden uns beide bestimmt nicht vermissen. Nur Calgary und Fincastle könnte eventuell etwas anstrengend oder nervtötend für Deine Frau sein, aber hier könnte Sandra aushelfen und wir beide wissen, Sandra wird sich wärmtens um Irene kümmern. Wie ist es?“

Friedrich rief laut aus seinem Heimbüro nach seiner Frau und ob sie im Sommer nach Kanada wolle? Neugierig kam sie zu ihm, was er meine. Als er ihr von Steves Vorschlag erzählte, war sie Feuer und Flamme und willigte sofort ein mitzukommen. Nicht völlig allein gelassen, sondern mit der Aussicht auf Sandras und Monicas Gesellschaft, würde der Aufenthalt für

sie bestimmt wunderbar werden. Sofort ging sie und markierte in ihrem Kalender die Zeit vom 12. bis zum 30. Juni 2011 mit K – A – N – A – D – A!

Friedrich vergrub sich nochmals für einige Tage in den Modellrechnungen, die er ja schon im März so weit vorangetrieben hatte, dass sich eine Option abgezeichnet hatte.

Abschluss der Modellrechnungen

An diesem Punkt setzte er nochmals an und entdeckte zu seiner Überraschung einen groben Schnitzer in dem Modell und war dem Schicksal dankbar, das ihn beim letzten Treffen mit Steve keine Gelegenheit geboten hatte, darüber zu sprechen. Als Perfektionist, der er war, wäre es ihm über alle Maßen peinlich gewesen, Steve später zu bekennen, dass die Diskussion des Fehlers wegen umsonst gewesen war. Jetzt startete er nochmals neu.

Das Problem seiner Modellrechnungen lag nicht in der Wirtschaftlichkeitsberechnung und der Kombinatorik der drei Varianten, die man seit dem Bau von Fincastle neu benennen konnte mit Fincastle-Typ, Fincastle-Slimline und Fincastle-Dummy. Der Fincastle-Typ repräsentierte die Vollversion einer Förderanlage, die das „ganze Programm spielen“ konnte. Fincastle-Slimline war die ausgedünnte Version, die den Rohölhandel bedienen konnte, sonst aber nur Schauwerk war. Fincastle-Dummy war ein funktionsuntüchtiger Bau und zu 100% Schauwerk.

Das Problem der Modellrechnungen war in einer falschen Risikobewertung und in der unvollständigen Modellierung aller Risikofaktoren gelegen. Als Risikofaktoren galt die Liste aller Bedrohungen, die das Täuschungsmanöver aufdecken könnten. Friedrich überarbeitete das alte Konzept und bildete die gesamten Möglichkeiten an Verdachtsmomenten in einer „was-wäre-wenn-Matrix“ ab. Dann bewertete er die Risiken der einzelnen unterstellten Eventualitäten.

Er war sich klar, dass auch dieses Verfahren im besten Fall eine Näherung ergeben würde und dass jede einzelne Annahme, die er traf, grundsätzlich fehlerhaft sein konnte. Er erwartete daher kein mathematisch exaktes Ergebnis, sondern ein Gefühl dafür zu bekommen, wo die größten Risiken anzusiedeln wären und wie sie sich auf die drei Anlagentypen niederschlugen.

Nachdem er bewertet und verworfen, neu bewertet und wieder verworfen und zig-fach die Risikobetrachtung durchlaufen hatte, glaubte er, ein einigermaßen verlässliches und in jedem Fall zielführendes Bild gewonnen zu haben.

Das Ergebnis würde Steve begeistern. Zu Friedrichs eigener Überraschung zeigten die Ergebnisse, dass das Risiko der Entdeckung nicht wie von ihm erwartet proportional oder sogar überproportional mit dem Umfang der Täuschung stieg. Er hatte erwartet, wenn der Fincastle-Typ ein beliebiges Risiko repräsentierte, so würde Fincastle-Slimline ein doppelt so hohes und Fincastle-Dummy ein vielfach so hohes Risiko besitzen. Das Ergebnis seiner Auswertungen besagte aber, dass praktisch alle wichtigen Risikofaktoren bereits so stark im Fincastle-Typ steckten, dass der Fincastle-Slimline nur eine insignifikante Risikosteigerung mit sich brachte.

Nur der Fincastle-Dummy hatte ein fast doppelt so hohes Risiko der Entdeckung. Wenn man den Fincastle-Dummy jedoch an wenigen Stellen der Anlage etwas adaptierte, gelang es, das Risiko rein rechnerisch auf das 1,3-fache von Fincastle zu senken. Und bei nur 30% erhöhtem Risiko war es auch für Friedrich klar, dass die Anlage von Fincastle nur einmal gebaut werden würde und in der Folge nur noch Dummies entstünden.

Für etwas kritischere Fälle der Anlagenpräsentation würde man gute Argumente aufbauen, die es jedem Besucher einleuchtend machten, dass die Präsentation der Anlage nur in Fincastle einen Sinn machte. Oder anders ausgedrückt, von wenigen Ausnahmen abgesehen würde stets Fincastle die Präsentationsanlage sein. Im Übrigen war es bestimmt nicht das schlechteste Marketinginstrument, die Gäste generös von wo auch immer dieser Welt nach Kanada zu fliegen und dort komfortabel zu bewirten.

Die neue Erkenntnis brachte einen zusätzlichen Vorteil für den weiteren Ausbau von ENFLY mit sich. Von den notwendigen Rahmenbedingungen abgesehen, konnte ab sofort eine Förderanlage praktisch an jedem denkbaren Ort der Welt errichtet werden. Der Dummy würde immer funktionieren. Die Diskussion um den zweiten Standort mit dem Wettstreit zwischen Deutschland und Sumatra war obsolet geworden. Wenn man die Richtung beibehalten wollte, blieb es bei Sumatra. Wenn man lieber nach Deutschland wollte, auch OK.

Friedrich ließ die Arbeit einige Tage liegen und schrieb an Stelle dessen einen Entwurf für den SqueezeLift-Prospekt und sandte ihn Bryan zu, damit dieser daraus eine für die Öffentlichkeit hieb- und stichfeste Argumentation entwickeln und das Ergebnis ohne Umschweife direkt an Steve und an ihn senden sollte.

Und bei all diesen Tätigkeiten war der Termin zur Abreise nach Calgary näher gerückt und ließ Friedrich und Irene wieder einmal die Koffer packen. Da Geschäft und Urlaub gleichermaßen den Aufenthalt in Kanada prägten, wurden die größten Koffer gewählt und selbst diese waren am Ende prall gepackt. Friedrich brachte die Koffer schon am Vortag der Abreise an den Schalter der Lufthansa, um nur mit Handgepäck ausgestattet eine möglichst komfortable Reise mit seiner Frau genießen zu können.

Calgary Meeting

Sie kamen bestens am International Airport Calgary an und fuhren in ihr Hotel, bei dem es sich nicht wieder um das Hyatt Regency handelte, sondern in Anbetracht des beginnenden Sommers hatte sich Friedrich für das Sheraton Eau Claire entschieden, da es fast im Grünen und fast am Bow River lag und seiner Frau die Möglichkeit bot, auf Prince's Island flanieren zu können. Sandra würde tags darauf eintreffen und die letzten Maßnahmen für die Einweihungsfeier in Fincastle organisieren.

Sie hatte angeboten, Irene auf ihren Trips mitzunehmen, wenn sie das interessieren würde. Mindestens bis zum Donnerstagabend, das wusste Irene, musste sie sich entweder selbst beschäftigen und auf eigene Faust etwas unternehmen oder bei Sandra im Schlepptau mittingeln. Friedrich war jedenfalls mit den Vorbereitungen in Fincastle beschäftigt und nicht greifbar. Irene war eine sehr selbstbewusste und selbständige Frau und entschied, nachdem Friedrich nach Fincastle aufgebrochen war, sich mit Hilfe des Hotelservices über die aktuellen Angebote in Calgary und Umgebung schlau zu machen und dann ihrer eigenen Wege zu gehen.

Friedrich traf in Fincastle ein und staunte nicht schlecht wie perfekt die Anlage sich dem Auge präsentierte. Kein Hauch von Baustelle mehr, Wege und Straßen samt Gehsteigen fertig gestellt, die Rasenflächen – wenn auch noch schütter – so doch schon grün und mit Sträuchern und Bäumen bepflanzt.

Selbst wenn augenfällig war, dass die Kultivierung jüngsten Datums war, so machte das gesamte Gelände einen attraktiven und gepflegten Eindruck, von den Gebäuden, der Technik und der Infrastruktur ganz zu schweigen.

Alles war in bestem Zustand. In der Prozesszentrale hatte man den Eingangsbereich, die Leitstelle und einige Nebenräume zu einer offenen Halle verbunden und Sitzreihen aufgebaut, um den 120 Gästen, die sich angemeldet hatten, einen würdigen Rahmen für die Einweihungsfeier zu bieten. Vor der Prozesszentrale war ein großes Zelt aufgebaut worden, in dem das Buffet untergebracht war und eine kleine Band für Musik und Stimmung sorgen würde.

Chasen, der Friedrich wieder führte und die gesamte Anlage präsentierte, war sichtlich stolz über das Ergebnis harter Arbeit. Und Friedrich klopfte ihm ein ums andere Mal anerkennend auf die Schulter, weil er selbst auch begeistert war. Eigentlich, so sagte er sich mit Blick über die gesamte Anlage, war es viel zu schade, dass diese wunderbar gelungene Installation zum größten Teil gar nicht echt betrieben werden würde. Aber es würde wohl so kommen.

Zwar hatten Steve und Friedrich sich darauf verständigt, den Prozess der Sekundärausbeute in der Lagerstätte versuchsweise anlaufen zu lassen und wenigstens so viel Versuchsarbeit zu investieren, um die Wirksamkeit von SqueezeLift bewerten zu können. Es war ja nicht völlig ausgeschlossen, einen unglaublichen Glückstreffer gelandet zu haben und mit den Forschungsergebnissen von SqueezeLift einen tatsächlich funktionierenden Förderbetrieb bestreiten zu können, selbst wenn die Wahrscheinlichkeit vergleichbar war mit der eines Erzfundes in den Brachgebieten der Junior Mining Companies von Steve – nahe Null. Nach solch kurzem Innehalten folgte Friedrich wieder Chasens Vortrag über die Anlage von Fincastle.

Alles in allem verwandte Friedrich zwei ganze Tage, um sich mit der Technik der Förderanlage im Detail vertraut zu machen. Er fragte sich, ob es überhaupt Sinn machte, am Donnerstag noch in das Hotel in Calgary zurückzukehren, wenn er tags darauf schon wieder nach Fincastle zurückkehrte.

Aber allein schon, um Irene nicht die ganze Zeit allein zu lassen, entschied er sich zur Fahrt in sein Hotel und rief Irene an, dass er gegen Mittag im Hotel sein würde und sie den Nachmittag gemeinsam verbringen könnten. Am Abend war ein Essen zusammen mit Steve und Sandra eingeplant, so dass man eine allerletzte Abstimmung für die Feier am nächsten Tag vornehmen konnte.

Als sich alle vier zum Dinner trafen, staunte Friedrich einmal mehr über das aparte Erscheinen von Steves Sekretärin. Dass Sandra eine wahrlich perfekte Sekretärin sein musste, hatte er stets aus den Worten von Steve gefolgert und in seinen eigenen Beobachtungen bestätigt gefunden. Vielleicht war es das Klischee, dass besonders tüchtige Sekretärinnen oft von einem eher spröden Aussehen geprägt sind, das ihn wieder einmal stauen ließ. Sandra, so stellte er für sich nüchtern und erfreut fest, war jedenfalls in allem perfekt.

Das Dinner verlief in einem Wechsel zwischen Informationsaustausch zur morgigen Veranstaltung, letzten Entscheidungen zum organisatorischen Ablauf und persönlichen Erzählungen über dies und das in einer sehr lockeren und freundschaftlichen Atmosphäre und band Irene fast mühelos über den gesamten Abend ein. Und wenn ihr dann und wann ein paar Gesprächsmomente zu langweilig und zu fremd erschienen, so genoss sie es, Sandra, Steve und Friedrich zu beobachten. In solchen Gesprächen lernte sie Friedrich immer auch ein Stück von einer anderen Seite kennen und war durchaus stolz, wie gewandt, einfühlsam und in der Sache doch überzeugend und wo notwendig auch bestimmend er sich verhielt. Sie schätzte seinen warmen und verbindlichen Umgang mit Menschen, die Harmonie an dem Tisch und selbst wenn sie von Friedrichs Gedanken über Sandra gewusst hätte, seine Aufrichtigkeit und Treue würden darunter für sie keinen Schaden genommen haben. Dieser Abend an dem Tisch war wie eine eigene kleine und heile Welt. Man spürte den Gleichklang, der die Menschen verband, ihre Zuwendung zueinander und den Teamgeist. Kein Hauch von Bedrohung durch die ENFLY Corporation drang herein.

Der nächste Morgen brach sehr früh an, ließ gerade noch Zeit für ein kurzes Frühstück in aller Eile, das schon von der Aufregung über die bevorstehende Veranstaltung geprägt war.

Ein Station Wagon stand bereit, den Sandra noch mit einem kleinen Buffet aus Obst und Fingerfood beliefern hatte lassen, so dass die Fahrt nach Fincastle in aller Annehmlichkeit erfolgen konnte. Obwohl Steve und Friedrich lange genug im Geschäft waren, die Anspannung, ob ihre Präsentation und die Eröffnung der Anlage in Fincastle erfolgreich über die Bühne gehen würden, war ihnen doch anzumerken. Immer wieder gingen sie mit Sandra die verschiedensten Details der Eröffnungsfeier durch.

Immer wieder tauchten Fragen auf, ob dies oder jenes auch berücksichtigt worden war, ob die Pressevertreter ihren eigenen Empfangsbereich hatten und von einem Vertreter der ENFLY Corporation betreut wurden, ob die Honoratioren auch alle zugesagt hatten und von Friedrich und Steve persönlich in Empfang genommen werden konnten, ob die Sicherheitsspezialisten alle Position bezogen haben würden und für einen ungestörten Ablauf der Veranstaltung sorgten, ob ...

Es war fast wie ein endloses Brainstorming, das die ganze Fahrt dauerte und sich zwischen Steve, Friedrich und Sandra abspielte. Irene, die die Eröffnung nicht versäumen wollte, blieb nichts anderes übrig als den Gesprächen eher gelangweilt zu folgen und das an ihr vorbeiziehende, auch nicht gerade aufregende Land zu betrachten. Nach einer Weile fielen ihr die Augen zu und sie holte noch etwas Schlaf der ohnehin zu kurzen Nacht nach.

Je mehr man sich Fincastle näherte, desto mehr kam der Fragestrom zum Erliegen, teils weil wirklich alles besprochen war, was es zu wissen galt und teils, weil die Anspannung zunahm und ohnehin keine geordnete Diskussion mehr zuließ. So vertiefte sich jeder in seine eigene Gedankenwelt, die gefüllt war mit den Vorstellungen über das bevorstehende Ereignis und mit den persönlichen, simulierten Gesprächen mit allen möglichen Besuchern.

Dann endlich hielt der Wagen vor der festlich geschmückten Prozessleitzentrale unter einem strahlend blauen Himmel Albertas an diesem 17. Juni 2011. Chasen Horn riss die Schiebtür auf und begrüßte alle mit seinem bekannten, breiten Lächeln. Hinter ihm folgten Bryan Creville und zahlreiche unbekannte Gesichter, unter denen sich, wie an den Presseschildern leicht zu erkennen war, bereits eine Reihe von Journalisten und TV-Leuten befanden, und eine kleine Schar Servicepersonal in schicker Livree, die zur

Betreuung der Veranstaltung angeheuert worden war. Shake hands, hello, Übergabe des Gepäcks und Vorstellung der neuen Mitarbeiter durch Bryan Creville, während bereits fleißig die Blitzlichter gewitterten und die TV-Kameras surrten.

Was die neuen Mitarbeiter betraf, so wollte man für den Beginn mit nur dem Plant Manager auskommen, solange der Betrieb mit dem Rohölhandel und der Förderanlage nicht voll angelaufen wäre. Später, beim vollständigen Betriebsanlauf sollten ein Process-Engineer und ein Dispatcher eingestellt werden. Fehlende Kapazitäten für den operativen Tagesbetrieb und die Wartungsarbeiten sollten durch entsprechende Kontrakte mit Servicefirmen vor Ort bereitgestellt werden.

Bryan hatte vorgesorgt und nicht nur einen festen Arbeitsvertrag mit dem Plant Manager geschlossen, sondern auch schon den Process-Engineer und den Dispatcher auf Abruf angeheuert. Scott Whiteside als Plant Manager war ein stämmiger Kanadier aus Lethbridge, groß, mit wettergerbtem Gesicht, freundlich strahlenden Augen, festem Händedruck und einer Persönlichkeit, der man sofort bereit war, volles Vertrauen zu schenken.

Scott Whiteside hatte lange bei Deethree Exploration Ltd. gearbeitet und sich vom einfachen Oilfield Worker zum Rig Manager hochgearbeitet. Für ihn war die Position des Plant Managers ein weiterer Baustein in seiner Karriere und durch die Nähe zu seinem Wohnort Lethbridge war ihm der Job bei ENFLY doppelt willkommen. Er war seit drei Wochen an Bord der ENFLY und hatte die Zeit intensiv genutzt, um sich in die Anlage und jedes ihrer Details mit Hilfe von Chasen und Bryan und der Lieferanten einzuarbeiten.

Wie sich in einem Gespräch zwischen Steve und Scott zum Ende der Veranstaltung noch herausstellen sollte, hatte die Förderanlage auch vor den Augen von Scott ihre Feuertaufe bestanden, denn als Steve Scott auf den Zahn fühlte, um herauszufinden, ob er etwas über den Dummycharakter der Anlage ahnte, stellte er befriedigt fest, dass bei Scott nicht der Hauch eines Verdachts aufgetaucht war. In Scotts Augen war die Anlage voll funktionstüchtig. Steve frohlockte innerlich und erzählte Friedrich auf der Rückfahrt ins Hotel schwärmerisch von dem Erlebnis.

Wer sonst sollte jetzt noch auf die Idee kommen, Fincastle wäre etwas anderes als eine integrierte Prozessanlage für den Rohölhandel und die innovative Rohölförderung von Restöl aus dem sonst bereits erloschenen Förderfeld Fincastle.

Scott Whiteside wurde von Steve und von Friedrich herzlich willkommen geheißen. Auch wenn ihr Arbeitsbeginn erst im Laufe der nächsten Wochen oder vielleicht sogar Monate erfolgen sollte, so stellte Bryan mit Melvin McKenzie den künftigen Process-Engineer und mit Rob Chewka, einem Angehörigen der kanadischen Aboriginies, den Dispatcher für die Prozessleitzentrale vor. Beide waren noch ungekündigt in ihrem alten Beruf tätig und warteten gewissermaßen auf ihre Berufung, anlässlich der sie ihren bestehenden Job kündigen und zur ENFLY wechseln würden. Steve und Friedrich hießen auch McKenzie und Chewka herzlich willkommen und Steve, umrahmt von den ENFLY-Mitarbeitern, den Blick marketingwirksam in die zahlreichen Kameras gerichtet, dankte allen für ihr Engagement, an einer außergewöhnlichen und weiß Gott nicht alltäglichen Entwicklung mitzuwirken. Wie doppeldeutig doch Worte sein können!

Der gesamte Tross machte sich Richtung Leitzentrale auf. Bis zum Eintreffen der ersten Gäste war es fast noch eine Stunde Zeit, die man nutzen wollte, um sich umzusehen und auf die Organisation einzustellen.

Sandra mit Irene im Schlepptau war schon lange vorher verschwunden, um sich ganz um das Organisationsmanagement der Veranstaltung zu kümmern. Sie schwirrte bereits im Bereich des Rednerpults herum, testete mit dem zuständigen Servicetechniker die Mikrofon- und Präsentationsanlage, prüfte, ob die Sitzordnung korrekt vorbereitet war und alle Sitze mit den Namensschildern der Honoratioren ausgestattet waren, prüfte Ausschank, Musikanlage, Snackbuffet (das Essen würde erst später während der Eröffnungszeremonie angeliefert werden) und hatte für alle Serviceleute an ihren Positionen ein freundliches und aufmunterndes Wort übrig.

Bei Fragen half sie gern und umsichtig, das Servicepersonal zu instruieren und Vorsorge für einen reibungslosen Ablauf zu treffen. Sie ließ einen letzten Blick über die gesamte Installation im Festzelt schweifen, dessen riesiger Baldachin sich sanft im lauen Wind der Prärie aufbauschte und wieder senkte. Die ganz in weiß gehaltenen Zeltwände waren dank des schönen Wetters weit geöffnet und um die Zelträger gerafft.

Das helle Licht der Prärie drang strahlend in die weiße Dekoration des Zeltes und ließ die üppigen Blumengebinde in ihrer Farbenpracht intensiv leuchten und die runden Stehtische auf dem grünen Rasen wie weiße Pilze verstreut unter dem hellen Zeltdach erscheinen. Sandra war mit dem gesamten Arrangement und der offenkundig guten Vorbereitung sehr zufrieden und wandte sich nach einem kurzen Abstimmungsgespräch mit Steve und Friedrich, das ein letztes Mal die Zufriedenheit aller über die Organisation bestätigte, ihrer nächsten Aufgabe zu, mit Irene als Adjutantin die Empfangschefin für alle Gäste zu sein und dafür Sorge zu tragen, dass jeder der 120 geladenen Gäste auf das Beste empfangen und geleitet werden sollte.

Am Empfangspult, besetzt mit fünf hübschen und freundlichen Hostessen, lagen die Gästelisten bereit und ein Kreuzchen hinter jedem Namen der besonders bedeutsamen Gäste wies darauf hin, dass Sandra oder Irene zu informieren waren, um die Gäste persönlich zu Steve, Friedrich, Bryan, Chasen oder Scott zu geleiten.

Jetzt konnte es los gehen!

Einweihung

Die letzten Minuten vergingen wie immer bei einer derartigen Veranstaltung in einem Zwiespalt zwischen ruhiger Zuversicht, Sorge vor unbekanntem Pannen und nervöser Anspannung, ob schlussendlich alles bestens und erfolgreich ablaufe. Sandras Blick glitt noch einmal über den Innenraum der Prozessleitzentrale mit ihren zehn Sitzreihen, dem etwas erhöhten Sprecherpodium samt riesigem Präsentationsbildschirm und freiem Blick auf die danebenstehende Prozessleitzentrale und dem am Eingang aufgebauten Empfang. Alles war perfekt arrangiert. Draußen trafen die ersten Autos ein und die Gäste hatten sich vom Parkplatz auf den Weg zum Empfang gemacht.

Es ging los! Die meisten Pressevertreter waren bereits zuvor eingetroffen und Sandra hatte sie mit einer Namens- und Fotoliste der bevorzugten Persönlichkeiten ausgestattet, so dass die Berichterstattung in den Medien und das Marketing der Eröffnungsfeier glanzvoll inszeniert werden konnte.

Mit der Begrüßung des ersten Gastes war alle Unruhe gewichen, nur mehr die Konzentration auf das Wohlergehen der Gäste und die erfolgreiche Gestaltung füllten Sandras Gedanken aus und ließen sie mit steigendem Enthusiasmus und mit professionellem Engagement ihre Arbeit verrichten.

Steve und Friedrich standen wie Bryan, Chasen und Scott alsbald in größer werdenden Gruppen von Gästen damit beschäftigt, allen das Gefühl zu geben, praktisch nur für sie da zu sein und ihre besondere Bedeutung hervorstreichend. Anerkennung war alles, was bei einem derartigen Event zählt. Wer damit geizt oder wer übersehen wird, muss sich über einen Misserfolg nicht wundern. Aber selbst Rob Chewka und Melvin McKenzie, die ja offiziell noch gar keine „Enflyer“ waren, schlugen sich, wohl offenbar von Bryan und Chasen bestens eingeführt, hervorragend und gaben ganz die „Familyshow“ der Enflyer zum Wohl der Gäste zum Besten.

Gegen elf Uhr schritt Steve dann an das Sprecherpult und bat die Gäste, Platz zu nehmen. Ruhe kehrte ein, Sandra war zutiefst zufrieden und stolz, dass bisher alles wie am Schnürchen geklappt hatte. Nach angemessenem Zögern eröffnete Steve die Feier mit den flachsenden Worten, wie zum Teufel man nur so viele wichtige Leute an diesen gottverlassenen Ort bringen konnte, nicht ohne gleich die Erklärung nachzuschieben, by the most outstanding innovation of ENFLY.

Nach der Begrüßung der wichtigsten Gäste hielt Steve eine brillante Rede, die das Wesen der ENFLY, die riesigen Chancen, die Innovationskraft, die ökologische Bedeutung, die Attraktivität für Investoren und natürlich den globalen Ausblick nicht zu kurz kommen ließ. Die Anlage streifte er eher nur im Vorübergehen, um deren Erläuterung Bryan und Chasen anlässlich des folgenden Rundgangs zu überlassen. Nachdem der Regierungsvertreter von Alberta, der Distriktdirektor von Calgary und ein Vertreter der Lieferanten das Projekt aus ihrer Sicht gewürdigt und dem ENFLY-Management ihre Anerkennung ausgesprochen hatten, konnte der Rundgang mit der Präsentation der Leitzentrale starten.

Hierbei entspann sich rasch ein intensives Frage- und Antwortspiel zwischen Bryan als Vortragendem und den Pressevertretern sowie einigen Gästen, die genauer verstehen wollten, wie die Ölförderung erfolgreich sein sollte, wo doch das Feld seit vielen Jahren brach lag und als leergefördert galt.

Bryan erklärte zum einen die Technik eher untechnisch und mit einfachen Worten, aber sehr sorgsam, so dass die Presseberichte auch wiedergeben würden, was als Kernbotschaft verbreitet werden sollte. Zum anderen jonglierte er gekonnt mit dem neuen Produkt SqueezeLift als jener Topinnovation, die aus der Zusammenarbeit mit weltweit führenden Forschungsinstituten geboren worden war, und welches die wirtschaftliche Ausbeute eines Großteils der restlichen Lagerstättenreserven erst ermöglichte.

Wieder einmal mehr stellten Steve und Friedrich als stille Beobachter zufrieden fest, wie reibungslos und überzeugend das Konzept vermittelt werden konnte und auf welche positive Zustimmung der Zuhörer und der Fragenden es traf. Nachdem der Fragestrom abgerissen war, übernahm Chasen die Führung der Gäste über die gesamte Anlage von Fincastle. Während der Tross über das Gelände zog, wurde vom Cateringservice das Essen angeliefert.

Als die Gäste sichtlich zufrieden wieder im Zelt eintrafen, konnte der köstliche und unterhaltsame Teil der Veranstaltung beginnen und wurde, wie sich mit fortschreitender Zeit mehr und mehr zeigte, begeistert aufgenommen.

Machen wir es kurz, die ganze Veranstaltung gedieh zu einem durchschlagenden Erfolg und verlief pannenfrei. Die Gäste verließen im Laufe des Nachmittags Zug um Zug, und nicht ohne ihre offenkundig ehrlich empfundene Anerkennung über die Anlage von Fincastle geäußert zu haben, das Fest. Die Presse war reichlich mit Informationen, Eindrücken, Texten und Bildern gefüttert worden und kehrte ebenfalls uneingeschränkt zufrieden in ihre Redaktionen zurück, so dass mit einer rundum glänzenden Berichterstattung zu rechnen war.

Sandra und die ENFLY-Männer blieben erschöpft, aber hoch zufrieden zurück. Die Schlacht war geschlagen, der Erfolg errungen, nun blieb die Aufräumarbeit, um die sich – wieder einmal – Sandra mit dem Service- und Cateringpersonal kümmerte, so dass zwei Stunden später nichts mehr daran erinnerte, dass außer der Anlage von Fincastle je noch etwas anderes an diesem Ort gestanden hatte. Außer den Spuren des Behelfsparkplatzes, des Festzeltes und einiger Wegweiser erinnerte nichts mehr an das Fest.

Abschluss der Einweihung

Steve hatte derweilen die ENFLY-Mannschaft zu einem Meeting in die Prozessleitzentrale gebeten, um die nächsten Schritte abzustimmen. Er hatte sich zuvor noch kurz mit Friedrich über die Vorgehensweise verständigt. Zunächst machte Steve in der kleinen Runde ein Gesicht, als wenn er nicht wüsste, was er sagen sollte und kaute umständlich auf seinen Gedanken herum, ohne einen geordneten Satz von sich zu geben. Die Runde wurde schon etwas ungeduldig und fragende Blicke gingen um, was dies denn nun bedeuten sollte. Lag gar Unheil in der Luft? War etwas nicht so gelaufen wie gewünscht? Es war ein typischer Bluff von Steve, um die ganze Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen, ehe er anhob und dröhnenden Applaus spendete für die perfekte Organisation der Veranstaltung, für die intensive Vorarbeit, für die enormen Anstrengungen, die insbesondere Chasen und Bryan geleistet hatten.

Mit einem Schlag brachte er den Damm der Verunsicherung zum Bersten und ließ die Mannschaft in Jubel ausbrechen. Ausführlich, schon fast ein wenig umständlich, bedankte er sich bei Bryan Creville und bei Chasen Horn. Chasen, der mit heutigem Tag seine Arbeit als abgeschlossen betrachten durfte und nur noch auf Anfrage durch Scott Whiteside für Instruktionen der operativen Mannschaft und für allfällige Eventualitäten mit Rat und Tat einspringen würde, wurde in allen Ehren verabschiedet und für seine untadelige Arbeit gelobt. Zum Champagnertoast überreichte Friedrich im Namen von Steve und ihm selbst den angekündigten Bonus in einem kleinen Brief.

Als Chasen nach anfänglichem Zögern und erst nach Ermunterung durch Steve und Friedrich den Brief öffnete und den Scheck herausnahm, sah man offene Sprachlosigkeit über sein Gesicht geistern. Er hatte nach der seinerzeitigen Anmerkung von Friedrich schon mit einer netten Summe gerechnet, aber dass er ein Aktienpaket von 125.000 Stück erhielt, die aktuell etwa 300.000 CAD wert waren, hätte er nicht zu träumen gewagt, zumal schon sein Salär während der für ENFLY geleisteten Zeit nicht von schlechten Eltern war. Chasen war begeistert und bedankte sich überschwänglich.

Für Bryan hielt Steve eine kleine Rede bereit, in der er noch einmal alle Stationen der langen und weit vor ENFLY beginnenden gemeinsamen Zusammenarbeit beleuchtete. Er anerkannte die für die einzelnen strategischen Entscheidungen wertvolle Arbeit und die Vorlagen, die Bryan geliefert hatte, und betonte, dass er diese Kooperation uneingeschränkt und ohne zeitliche Begrenzung gern in der Zukunft fortsetzen wolle. Insofern sei – anders als bei Chasen – ein wichtiges Etappenziel, aber nicht das Ende der Zusammenarbeit erreicht und er, Bryan, möge den Scheck als dies ansehen was er sein soll, ein Dankeschön für das bisher Geleistete und nicht den Abschluss der Geschäfte. Schon um keine falschen Querbezüge zu erlauben, lobte auch der Scheck für Bryan ein Aktienpaket von 125.000 Stück aus – und auch Bryan war mit diesem Ergebnis mehr als zufrieden.

„Wie soll die nähere Zukunft aussehen?“, fuhr Steve fort. „Scott, ich denke, es ist das Wichtigste, in den nächsten Tagen zusammen mit den Lieferanten den kompletten Abschluss aller Arbeiten und die Beseitigung aller noch vorhandenen Restmängel vorzunehmen. Bitte stimmen Sie sich fallweise noch mit Chasen ab, finalisieren Sie diesen Teil zusammen mit Friedrich und rechnen Sie das gesamte Bauvorhaben mit Unterstützung unseres Buchhaltungs-Büros ab. Somit sollten wir in spätestens acht Wochen den formellen und buchhalterischen Abschluss der Fincastle-Investition vorliegen haben.

In einem gesonderten Aktionärsbrief können wir das Ergebnis unseren Aktionären vorstellen. Parallel zu dieser Aufgabe sollten Sie sich, Scott, um die Befüllung der Anlage mit Rohöl befassen und das dazu notwendige Programm mit Friedrich abstimmen. Friedrich und ich wollen in den nächsten Tagen in Vancouver gemeinsam die letzten Entscheidungen für dieses Programm besprechen und den Startschuss für den Rohöleinkauf insoweit festlegen wie der aktuelle Rohölmarkt dies zulässt. Nach unserer in Vancouver zu treffenden Grundsatzentscheidung liegt die Steuerung des Rohölgeschäfts dann vollständig in Friedrichs Händen, der über ein von ihm entwickeltes Prognosemodell die besten Einkaufs- und Verkaufspunkte und Mengen festlegt.

Sie, Scott, erhalten von Friedrich die Kauf- und Verkauforders und sorgen in deren Folge für den physischen Transport in die oder aus der Anlage und steuern das gesamte operative Geschäft vor Ort. Sie entscheiden auch, sobald der Rohölhandel aktiviert wurde, ab wann Melvin und Rob ihre Arbeit im Betrieb aufnehmen.

Sie alle drei, Scott, Melvin und Rob, wissen, dass der Förderbetrieb der Anlage noch einige Monate, maximal sogar bis zu einem Jahr, auf sich warten lassen wird, weil die Forschungsarbeiten zur Rezeptur des Treibmittels SqueezeLift vorher abgeschlossen werden sollen. Höchst wahrscheinlich werden aber vor Start der eigentlichen Förderphase etliche Tests erfolgen müssen, um die Wirkung von SqueezeLift zu ermitteln und die Rezeptur optimieren zu können. Sie dürfen sich also keineswegs verunsichert fühlen, wenn die Anlage zunächst nur in Teilen genutzt wird. Sie dürfen unabhängig davon sicher sein, dass die ENFLY allein mit dem Rohölhandel bereits ein gutes Geschäft und gute Gewinne machen wird.

Scott, Friedrich wird auch in Sachen SqueezeLift und Förderinbetriebnahme ihr Ansprechpartner sein und wird sich nach unserem Meeting in Vancouver mit Ihnen in Verbindung setzen und die nächsten Schritte abstimmen.

Gentlemen, wären die drei genannten Aktivitäten, Abschluss der Investition, Start des Rohölhandels und letztens Beginn der Testarbeiten zur Ölförderung, die ausreichende Richtschnur, um uns in die nächsten Tage und Wochen gehen zu lassen?“

Alle waren einverstanden und Scott wollte nur noch wissen, ob er seine Arbeit unbedingt im Fincastle-Betrieb erledigen müsse oder ob er – sofern dies gänzlich unschädlich für den Arbeitsfortschritt wäre – auch von zu Hause aus operieren könne. Das wäre kein Problem, versicherten Steve und Friedrich übereinstimmend. Die Kommunikationsdaten seien ja allen verfügbar.

Die Männerrunde löste sich auf, Scott ging mit Melvin und Rob noch kurz in sein Büro, während Steve und Friedrich nach Sandra und Irene suchten, die es sich auf der Wiese, wo eben das Festzelt noch stand, gemütlich gemacht hatten und bei einem Bier die Anspannung abflauen ließen und den Erfolg genossen.

Nach ein paar Scherzen und viel Lob an Sandra für ihre tolle Organisationsarbeit, bestiegen sie den Station Wagon und kehrten in ihr Hotel zurück. Steve telefonierte auf der Rückreise schon mit etlichen Fernseh- und Radioanstalten und der Presse, um etwas über das Echo in Erfahrung zu bringen und da und dort sogar noch auf die Gestaltung der Artikel etwas Einfluss nehmen zu können. Aber die Mühe war praktisch umsonst, denn alles, was er in Erfahrung brachte, soweit seine Ansprechpartner überhaupt erreichbar waren, klang durch und durch positiv. Das mediale Echo müsste extrem günstig ausfallen.

Friedrich unterhielt sich mit Irene über ihre Eindrücke und über die bevorstehende Reise nach Vancouver und das Treffen mit Monica und Steve. Sandra genoss derweilen, nicht benötigt zu werden und sank in einen leichten Schlaf, aus dem sie erst erwachte als das Auto vor dem Hotel hielt. Für diesen Abend nahmen die vier sich gar nichts vor, sondern wollten alle ihrer Wege gehen und sich erst wieder zum Frühstück treffen.

Nach dem Frühstück hatten Friedrich und Steve Investoren zu einem Meeting eingeladen. Sie wollten potenzielle neue Investoren, aber auch die an Bord befindlichen, persönlich und aktuell über die Lage der ENFLY, über die Eröffnung von Fincastle, über die Finanzentwicklung und die weiteren Pläne informieren. Auch wenn es bis zum nächsten Private Placement noch eine Weile hin war, so wollten sie einerseits die Gunst der Stunde nutzen und zweitens konnten sie der Investorengemeinde nicht oft genug hoffieren, um sie warm zu halten für künftige Kapitalisierungsrunden. Denn hier bei der ENFLY-Geschichte ging es um die Einwerbung echter Investoren und keiner Statthalter wie bei den früheren Junior Mining Aktivitäten.

zu Steve nach Hause

Im Anschluss erfolgten die Abreise zum Flughafen und der Transfer von Calgary nach Vancouver. Sandra wurde in Vancouver am Flughafen von ihrem Mann abgeholt, während auf Irene, Friedrich und Steve bereits ein Chauffeur wartete, um sie zu Steves Haus in Lions Bay zu bringen. Der Flug von Calgary nach Vancouver hatte nur rund anderthalb Stunde gedauert. Sie waren vom Westen her den Flughafen Sea Island angefliegen und hatten die atemberaubende Kulisse des Anflugs über die See auf das Flugfeld direkt am Meer genossen.

Nun fuhren sie Mitte Juni durch einen sonnigen Sommernachmittag die direkte Route über die Granville Street hinein nach Vancouver Downtown, wo Steve sein Büro hatte, und nahmen von dort die tägliche Strecke von Steve, wenn er zwischen Büro und zu Hause pendelte, aus Downtown über die West Georgia Street hinaus auf die Lions Gate Bridge, den Marine Drive der Küste des Burrard Inlet folgend bis zur Einmündung auf die Bundesstraße 99, die der Küste entlang bis nach Lions Bay hinauf führt. Irene und Friedrich konnten sich nicht genug sattsehen an der prächtigen Kulisse und den Eindrücken von Vancouver.

Sie waren begeistert als sie an Steves Haus ankamen, das etwas versteckt neben der Straße zwischen Kiefern lag und auf den ersten Blick mit dem Eingang an der Rückseite recht unscheinbar wirkte. Erst als man das Haus betrat und es sich zum Meer hin öffnete und den Blick in den Howe Sound frei gab, erkannte man die großzügigen Dimensionen und die wundervolle Panoramalage oberhalb des Howe Sound.

Monica hatte Irene und Friedrich herzlich begrüßt und sie in das Haus geleitet, in dem sich Irene und Friedrich auf Anhieb wohl fühlten. In ihrer separaten Gästesuite angekommen, machten sie sich frisch und freuten sich auf die elf Tage, die bis zu ihrer Rückreise nach Deutschland nun vor ihnen lagen.

Neben all den gemeinsamen Ausflügen, auch jenem wunderbaren zum Loveley Water Lake, hatten Steve und Friedrich sich zu mehreren Besprechungen zurückgezogen und die noch offenen Fragen geklärt. Am Ende der Reise blickten Steve und Friedrich nicht nur auf die erfolgreiche Eröffnung von Fincastle-Field und auf eine harmonische Zeit zusammen mit ihren Frauen zurück, sondern hielten den vollständigen Plan für die Zukunft der ENFLY in den Händen.

Letzte Arbeiten in Steves Haus

Sie hatten den von Bryan vorgelegten Prospekt für SqueezeLift überarbeitet und zur Veröffentlichung frei gegeben. Sie hatten beschlossen, die Forschungsarbeiten mit den vier Instituten doch über das Jahr hinaus noch für einige Monate zu verlängern, um ein paar der wenigen kritischen Punkte im Prospekt insoweit mit Fakten zu hinterlegen, dass die Argumentationskette in jedem Fall hieb- und stichfest wäre.

Sie hatten vereinbart, die darüber hinausgehende Forschungsarbeit aber einzustellen und die Institute mit dem Hinweis zu trösten, dass deren so wertvolle Ergebnisse in einem abgekapselten Team der ENFLY unter Ausschluss der Öffentlichkeit zu Ende entwickelt werden müssten, um jedes Risiko an Vertraulichkeitsverlust auszuschließen. Die Trennstelle war clever festgelegt, denn zum Zeitpunkt der Trennung waren die Forschungsinstitute zwar so weit, dass sie eine erfolgreiche Lösung als machbar ansahen, aber andererseits noch so weit entfernt von der tatsächlichen Lösung, dass sie weder um die Lösbarkeit der Problemstellung bereits wussten noch, ob das Vorhaben letztlich nicht doch scheitern würde. Chancen und Risiken hielten sich zu diesem Zeitpunkt das Gleichgewicht.

Die Publikation des Prospektes zielte daher darauf ab, den Investoren einen grundsätzlichen Durchbruch in der Formulierung von SqueezeLift auf Basis der Forschungsergebnisse zu verkünden. Verbunden werden sollte die Nachricht mit dem „Aber“, die praxistaugliche Endrezeptur müsse in abschließenden firmeninternen Arbeiten und Tests erst noch erreicht werden. Steve und Friedrich hatten beschlossen, die Tests auf jeden Fall im Fincastle-Field machen zu lassen und sie so ablaufen zu lassen, dass am Ende der Testserien der Erfolg durch die geförderten Rohölmengen nachgewiesen würde.

Dass diese Rohölmengen aus dem Rohölhandel stammen würden und über eine sophistische Prozesssteuerung, die nur Friedrich und nicht einmal Steve über einen eigenen Remote Desk bedienen konnte, war das geheime Herzstück der Förderanlage Fincastle. Rob Chewka würde als Dispatcher davon nichts mitbekommen. „Seine“ Prozesssteuerung in der Leitzentrale würde klar anzeigen, dass solche Rohölmengen aus den mit SqueezeLift gefluteten Förderhorizonten stammten.

Russische Software

Für diese Halluzination sorgte die von Friedrich zusammen mit einer russischen Softwarefirma generierte Prozesssoftware, die Teile der Anlage im Blindbetrieb simulierte. Friedrich hatte all seine Kunstfertigkeit aufgewandt, die Softwareentwickler mit einleuchtenden Argumenten zu versorgen, warum dieser oder jener Loop im Betrieb der Anlage unbedingt notwendig sei und für Simulationszwecke gebraucht würde.

Er hatte zwar den Eindruck gewonnen, dass die Entwickler sich nicht um die Absonderlichkeiten der Prozessführung kümmerten, vor allem nicht, da sie ein für russische Verhältnisse ausgezeichnetes Honorar bekamen. Darüber hinaus sorgten die Erklärungen von Friedrich im Einzelfall für so viel Einsicht, dass es nie zu kritischen Rückfragen gekommen war. Aber letztendlich wusste Friedrich – und in Folge auch Steve – dass das Wissen der Softwareentwickler einen Risikofaktor darstellte. Sollte irgendjemand auf die Idee kommen, sich mit den Entwicklern auseinanderzusetzen und sollten diese trotz Geheimhaltungsvereinbarung zu plaudern beginnen, könnte es für Friedrich und Steve kritisch werden. Wenig genug sprach dafür und breit genug waren die Abschirmflächen, so dass Friedrich sich letztendlich über diesen Umstand keine große Sorge machte.

Noch vor Ablauf des Jahres sollten die Testarbeiten offiziell abgeschlossen werden und den Erfolg von SqueezeLift demonstrieren. Bis dahin sollte auch der Rohölhandel auf vollen Touren laufen. Dieser Teil des Geschäftes machte Steve und Friedrich nach Abschluss ihrer Diskussion nicht das geringste Kopfzerbrechen. Nicht nur weil das Geschäft eine uneingeschränkt lautere Grundlage besaß, sondern auch weil sie sich über das Prognosemodell bereits lange genug unterhalten hatten. Es hatte bereits seine Feuertaufe bestanden und Friedrichs Bericht über die jüngsten Ergebnisse bestätigte beide, auf dem richtigen Weg zu sein. Käme es nicht mehrfach hintereinander zu schwerwiegenden Fehlentscheidungen bei Kauf und Verkauf, so war ein gewinnbringender Rohölhandel so gut wie abgesichert und konnte problemlos über die Anlage in Fincastle abgewickelt werden.

Abschluss der Ausbauplanung

Was blieb war die abschließende Diskussion über den Ausbau der ENFLY in Form der lange unterschiedlich bewerteten Risiken für die drei verschiedenen Typen der Förderanlage. Friedrich informierte Steve umfänglich über seine Risikoanalysen mit dem Endergebnis über die drei Typen, den Typ Fincastle, den Typ Fincastle-Slim und den Typ Fincastle-Dummy. Er berichtete, ohne etwas zu verstecken, über seine verschiedenen Ansätze, über seinen Irrtum und über seine Überraschung in Anbetracht des Endergebnisses, das die drei Typen nach ihrem jeweiligen Risiko nur unwesentlich differenzierte.

Steve hätte es sich einfach machen und mit einem seiner Siegerlächeln darauf verweisen können, das habe er doch schon in Sumatra gesagt. Jemanden anderen gegenüber hätte Steve vermutlich so gehandelt, aber nicht Friedrich gegenüber. Selbst wenn er ohne Umschweife seine Zufriedenheit über das von ihm gewünschte Ergebnis artikuliert, so war er Geschäftsmann und Partner genug, um in aller Ruhe und in allen Details die Analyse verstehen und diskutieren zu wollen.

So ging fast ein Tag dafür ins Land, dass beide den gesamten Weg der Risikoanalyse noch einmal bewusst kritisch durchliefen und auf Fehler oder Irrtümer prüften, um am Ende aber sichtlich zufrieden und erleichtert festzustellen, sie hatten ein gemeinsames Ergebnis. Es hieß, es gibt nur ein Fincastle und wo immer künftig auf der Welt eine weitere Anlage errichtet werden würde, es wäre ein Fincastle-Dummy. Am Ende dieses Tages rieb sich Steve richtig erfreut die Hände und klopfte einmal mehr seinem Partner Friedrich anerkennend auf die Schultern.

Die Anschlussfrage, wo denn die nächsten Ausbaustufen erfolgen sollten, konnten beide übereinstimmend fast wie aus der Pistole geschossen beantworten. Wozu hatte Bryan eine gute Bewertung durchgeführt, wenn man ihr unter diesen Gegebenheiten nicht folgte? Als nächster Standort sollte Sumatra folgen, anschließend Norddeutschland. Zu den folgenden Standorten wollten sie sich vorerst gar nicht festlegen, denn dazu bestand keinerlei Anlass. Ihre Diskussion offenbarte nur, dass es vor der weiteren Ausbauentcheidung galt, eine Grundsatzfrage zu klären. War es vernünftiger, synergetische Vorteile zu nutzen und die drei Standorte Fincastle, Sumatra und Norddeutschland als Zentren anzusehen, um die herum weitere Anlagen eröffnet werden sollten oder war eine globale flächendeckende Aufstellung erfolgsversprechender. Sie kamen zu dem Schluss, dies sollte erst im Laufe der nächsten Jahre und durchaus im Licht der Erfahrungen aus den drei festgelegten Standorten geklärt werden.

Wenn sich Steve und Friedrich als die Steuerleute ihres Schiffes „ENFLY“ sahen, so kannten sie nur ein Bild: Die „ENFLY“ lag in glattem Wasser und zog geschmeidig mit hoher Geschwindigkeit auf festem Kurs voran. Besser konnte es nicht laufen.

Vier Jahre Erfolg

Nichts hatte sich – vier Jahre später – an diesem Bild geändert. Vom Erfolg verwöhnt, hatten Steve und Friedrich die ursprüngliche Planung mit einem Turbo versehen und die dritte Kapitalisierungsrunde zum Bau der nord-deutschen Anlage aus dem achten Planjahr der ENFLY in das sechste Geschäftsjahr seit der Gründung vorgezogen, so dass die ENFLY in Kürze drei Anlagen im Betrieb haben würde. Im laufenden Jahr 2015 würde die ENFLY mit einem Erlös von rund 25 Millionen CAD weit besser abschließen als es der Ausgangsplan des Jahres sechs vorsah. Steve und Friedrich hatten ohne ihre Aktien ein Vermögen aus dem Zertifikatehandel von je 100 Millionen CAD aufgebaut.

Die mittlerweile 150 Millionen Stück Aktien der ENFLY notierten bei einem Kurs von rund 69 CAD und der Aktienkurs konnte eine Jahresrendite von sage und schreibe 47% ausweisen. Die ENFLY hatte eine Marktkapitalisierung von stolzen zehn Milliarden CAD erreicht. Eitel Sonnenschein herrschte, wohin man auch blickte. Die Geschäfte der ENFLY liefen wie geschmiert und praktisch alles, was sich die Erfinder der ENFLY ausgedacht hatten, war tatsächlich eingetroffen.

Warum sollten Steve und Friedrich an den Verkauf ihrer Aktien denken, der jedem von ihnen bei einem Anteil von 2,5% am Unternehmen 250 Millionen CAD gebracht hätte. Steve und Friedrich hatten es in sechs Jahren jeder auf ein Vermögen von 350 Millionen CAD gebracht.

Alarm

Längst hatten sie ihr Ziel vom richtig großen Geld erreicht als bei Steve am 22.09.2015 das Telefon in seinem Büro klingelte und Sandra fragte, ob er für einen Journalisten der Toronto Stock Gazette zu sprechen wäre. Aber ja!

Jack Garner war am Apparat, den Steve aus vielen Jahren der Geschäftstätigkeit kannte. Nach den üblichen Floskeln und ein paar Worten zur ENFLY, wie es denn ginge und wie das nächste Geschäftsjahr wohl aussehen werde, kam Garner langsam auf den Punkt. Er habe aus einer vertraulichen Quelle gehört, dass die Ölförderung aus dem Fincastle-Field nicht unbedingt hielt, was die Daten über die Förderung aussagten. Ob er, Steve, sich dazu äußern wolle?

Steve war wie von der Tarantel gestochen. Mitten aus dem heitersten Himmel zuckte plötzlich ein Blitz und schoss kerzengerade auf ihn herab. Was blieb ihm anderes übrig als zu dementieren und sich sprachlos zu geben. Woher denn eine derart absurde Unterstellung käme und wer sich denn bitte so einen schlechten Scherz erlaube? Aber bei allem geschickten Haken, Garner ließ sich keine Silbe entlocken, warum er mit dieser Frage auftauchte.

Also versuchte Steve den Stier bei den Hörnern zu packen und dementierte nicht nur auf das Energischste, sondern drohte der Toronto Stock Gazette mit Klage und einstweiliger Verfügung, sofern Garner mit solchen Vermutungen und losen Behauptungen an die Öffentlichkeit ginge.

Am Ende des Gesprächs war nur klar, dass Garner die Aussagen von Steve Canneghan ohne Widerspruch zur Kenntnis genommen hatte, aber völlig unklar war, welchen Schritt Garner als nächsten tun wollte oder ob die Sache damit ausgestanden war.

Einerlei, nach dem Telefonat war Steve in höchster Alarmbereitschaft. Sollte er Friedrich sofort informieren und sich mit ihm beraten? Was wenn alles nur ein folgenloses auf den Buschklopfen war? Nein, entschloss er, vorerst wollte er Friedrich nicht auch noch in Unruhe versetzen, sondern vielmehr seine Fühler so vorsichtig wie nur möglich auszustrecken versuchen und in Fincastle ein wenig recherchieren, ob er dort auf eine Spur stieße.

Detektivarbeit

Dass es sich um Fincastle handeln musste, galt für Steve als sicher, auch wenn Garner dazu keinen direkten Hinweis gab. Aber es erschien ihm mehr als unwahrscheinlich, dass ein kanadischer Pressevertreter einen Wink aus Deutschland oder aus Sumatra bekommen haben sollte. Das glaubte er nun gar nicht. Es musste, wenn, Fincastle sein.

In Fincastle waren noch immer tätig Scott Whiteside, Melvin McKenzie und Rob Chewka. Zur Einstellung weiteren Personals hatte es keinen Anlass gegeben, denn das Konzept, alle weiteren, meist ohnehin nur sporadisch anfallenden Arbeiten durch Leasingfirmen ausführen zu lassen, hatte sich als sehr zuverlässig erwiesen.

Also machte Steve eine kleine Checkliste, in die er alle Personen eintrug, die direkt oder indirekt in Fincastle tätig waren, trug deren Verantwortlichkeit, ihre berufliche Erfahrung und ein Verdachtskriterium ein, wer mit welchem Risiko einzustufen war.

Für den Moment war für Steve nur ein Umstand relativ sicher. Scott Whiteside kam nicht in Frage. Dazu kannte er ihn zu lange und zu gut, wusste, dass er sich selbst um die Prozessangelegenheiten so gut wie nicht kümmerte, sondern dies Melvin und Rob überließ. Über Melvin und Rob wusste er zu wenig, um sich in irgendeiner Art festzulegen und die Mitarbeiter der Leasingfirmen waren ihm so gut wie unbekannt.

Steve musste einen Vorwand finden, wie er seine Checkliste auszufüllen im Stande war, ohne auch nur den Hauch eines Verdachts zu erwecken. Also bereitete er ein Meeting als offizielles Hearing vor, um mit allen Beteiligten, auch den Leasingfirmen die Pros und Cons zu diskutieren, die aus dem bisherigen Betrieb von Fincastle resultierten, um damit eine optimierte Planung der nächsten, der vierten Anlage gewährleisten zu können.

Dass die Planung bevorstand, wussten die Leute und es entsprach den Tatsachen. Dass das Einholen der Meinungen guter Usus war und die Einbindung der Mitarbeiter in den Planungsprozess positiv bewertet werden würde, gab dem Hearing eine solide und völlig unverdächtige Basis und ihm Steve die Möglichkeit durch geschicktes Hinterfragen während des Meetings vielleicht zu entdecken, ob jemand in Fincastle als Whistleblower agierte.

Immer wenn Steve einen Aktionsplan in der Hand hatte, fochten ihn Widerwärtigkeiten nur mehr wenig, denn er wähnte sich im „Driver seat“ und wer das Gesetz des Handelns in der Hand hält, der ist grundsätzlich in der Vorhand. So seine Devise. So war es ihm schon viel wohler als er kurzerhand eine E-Mail an Scott (Kopie an Friedrich) sandte, ihm das Hearing vorschlug und um kurzfristige Einberufung aller eigenen und von den Leasingfirmen stammenden Mitarbeiter bat.

Schon am 29.09.2015 saß Steve im Flieger von Vancouver nach Calgary und war kurz nach Mittag in Fincastle. Scott und er berieten sich über das Meeting, Steve erläuterte die Hintergründe für die bevorstehende Planung und bat um Scotts Unterstützung, um umfassende und nachhaltige Infor-

mationen zur Anlagenoptimierung zu gewinnen. Das war für Scott mehr als einleuchtend und es war für ihn selbstverständlich, Steve nach allen Kräften zu unterstützen. Um 14:00 Uhr saßen alle im Meeting. Es waren neben Steve seine drei Mitarbeiter in Fincastle und sechs Mitarbeiter von Leasingfirmen, die Melvin einführte, ehe jeder sich selbst kurz vorstellte.

Als Steve im letzten Flieger von Calgary zurück nach Vancouver saß und seine Aufzeichnungen über das Meeting durchforstete, stellt er ernüchtert fest, dass er nicht wesentlich voran gekommen war. Einen Verdacht zu einer bestimmten Person konnte er in keinem Fall erheben. Alles, was er erreicht hatte, war eine höchst wahrscheinliche, leider aber auch nicht abgesicherte Ausgrenzung von immerhin fünf der Teilnehmer. Bei zwei Vertretern von Leasingfirmen und bei seinen Mitarbeitern Rob und Melvin blieb das Risiko hängen, sie könnten eventuell mit der Presse gesprochen haben.

So beschloss Steve, am nächsten Tag seine Kontakte zur Börse, den Investoren, Bankern und zur Presse zu nutzen und begann eine intensive Telefontour, die ihn den Rest der Woche ans Telefon fesselte. Er rief praktisch alle Leute an, die er kannte und führte unter den verschiedensten Vorwänden Gespräche mit ihnen, um stets ganz nebenbei ein wenig auf den Busch zu klopfen. Dies tat er mit dem Argument, dass im Rahmen des Baus der nächsten Förderanlage wieder eine Kapitalisierungsrunde anstünde, für die er interessierte Investoren suchte. Diesmal wäre die Situation besonders attraktiv, da die ENFLY SqueezeLift erneut optimiert habe und die Förderaus-beute nochmals deutlich steigern könne.

Auf die Reaktion zu diesem Punkt galt seine ganze Konzentration. War da neben der reinen höflichen Absage oder einer positiven, wenngleich völlig unverbindlichen Interessensbekundung auch ein Zögern, ein Betretensein zu hören oder gar eine verräterische Ausflucht, warum sein Gesprächspartner zu diesem Punkt lieber nicht Stellung beziehen wollte? Alles, was nach dem mühevollen Sieben der Meinungen übrig blieb, waren zwei Feedbacks von – interessanterweise – Pressevertretern, die beim Punkt „höhere Förderausbeute“ ihrerseits nachzuhaken begonnen hatten, was denn dahintersteckte und wie die ENFLY dies bewerkstelligen wolle.

Steve war sich in beiden Fällen nicht sicher, ob das Nachhaken aus rein sachlicher Neugier ihrem Beruf verpflichteter Journalisten erfolgte oder ob es einen Unterton in der Fragestellung gab, den er vermeinte herausgehört zu haben.

Interessant war für Steve, dass beide Journalisten mit Jack Garner gut bekannt waren. War er einer Spur näher gekommen? Die drei Medien, Toronto Stock Gazette, für die Garner arbeitete, und die beiden anderen Canada Financial Journal sowie Canadian Investor Post waren allesamt in Toronto beheimatet, aber das Canada Financial Journal hatte eine starke Filiale in Calgary. War dies die Stelle, an der sich der Whistleblower mit der Presse traf?

Oder – immer wieder tauchte diese Frage in seinem Kopf auf – war alles ohnehin nur ein Bluff oder ein Gimmick eines neunmalklugen Journalisten ohne weitere Bedeutung? Steve hätte dem Gedanken gerne nachgegeben, aber er wusste, das Risiko war dafür viel zu hoch und er wollte nichts, aber auch gar nichts unversucht lassen, um die potenzielle Gefahr abzufangen und zu eliminieren.

Daher erteilte Steve einer Detektei den Auftrag nach möglichen Verbindungen zwischen seinen vier Risikokandidaten und den drei Pressevertretern zu suchen. Das Honorar war so hoch, dass Steve auf rascheste Erledigung des Auftrags drängen konnte und ihm dies auch nachhaltig zugesagt wurde. Als Steve diesen Schritt gegangen war, griff er zum Telefonhörer und rief schweren Herzens Friedrich an.

Es war nach seiner Meinung höchste Zeit geworden, auch Friedrich über die Vorgänge rückhaltlos zu informieren. Nach dem Telefonat war Steve aus mehreren Gründen erleichtert. Einmal stand er nicht mehr allein dem Problem gegenüber, zum anderen hatte Friedrich überraschend unaufgeregt reagiert und alle seine Schritte gut geheißen und zum letzten hatte Friedrich sogar mit einem Hinweis recht, dass man Bryan und Chasen nicht von vornherein völlig ausschließen dürfe. Schweren Herzens, aber gänzlich einsichtig, hatte Steve seine Checkliste um die Namen von Bryan und Chasen erweitert und wusste, dass er auch ihnen noch auf den Zahn fühlen würde müssen.

Stresszeit

Die Zeit Ende September und Anfang Oktober war für Steve trotz allen Aktionismus' wie zäher Kaugummi, in den er geraten und nicht in der Lage war, sich zu befreien. Was immer er tat, es brachte ihn nicht wirklich voran und das Gefühl, immer noch in diesem zähen Brei zu waten und nicht von der Stelle zu kommen, machte ihn wütend. Noch nie hatte er sich in seinem Leben so hilflos und ausgeliefert gefühlt. Er war zerstreut, gereizt, wenn man ihn nach ihm nebensächlich erscheinenden Dingen fragte, er hatte etliche wichtige Termine absagen lassen, deren Aussetzung neuen Druck verursachten, er war in diesen Tagen schlichtweg ungenießbar.

Das merkten am stärksten seine Frau und Sandra und je länger diese Situation dauerte, desto angespannter wurde das Verhältnis zu den beiden Frauen. Steve wusste, er musste eine Lösung finden und er wusste instinktiv, wie diese Lösung aussehen müsse. Er musste nur den Schalter bei sich selbst entdecken, den er umlegen musste, um die Lösung in Gang zu setzen. Logisch war für ihn doch klar, dass diese Situation, in der er sich befand, seit Gründung der ENFLY als potenzieller Fakt feststand.

Er hatte doch in Montreux darauf hingewiesen, dass das ganze Manöver der ENFLY auffliegen könne und dass Friedrich und er dann einen Fluchtweg beschreiten müssten. Noch war es längst nicht so weit, noch war nicht einmal sicher, dass die ENFLY ins Straucheln kommen würde. Zu schaffen machte Steve die über fast sechs Jahre sich erstreckende Gewöhnung an den Erfolg und das damit immer unvorstellbarer werdende, es könne das Geschäft der ENFLY aufgedeckt werden.

Worum es ging, war die Psychologie des Moments zu meistern und genauso kühl wie man die ENFLY entwickelt hatte, sie nunmehr – so es denn wirklich zum Äußersten käme – zu Grabe zu tragen und den persönlichen Abgang zu planen. Genau dies aber konnte, ja wollte Steve derzeit um keinen Preis. Er wollte nicht wahr haben, der Erfolg näherte sich seinem Ende, denn es gab ja noch nicht einmal handfeste Fakten dafür. Er wollte, dass der Erfolg fort dauerte! Die potenziellen Risiken, die unausgegorenen Vermutungen, das Unfassbare im Geschehen der Tage waren die Hexen, die ihn umtrieben und rastlos werden ließen.

Und wieder das Internet

Es war nicht die Detektei und auch nicht die Presse, die den nächsten Meilenstein setzte. Es war die pseudonyme Veröffentlichung eines Textes, der Anfang Oktober wohl in Englisch verfasst, aber interessanterweise in einem der führenden deutschsprachigen Finanzforen erschien. Der anonyme Verfasser gab sich ganz als Whistleblower und verkündete sein Wissen, demzufolge der Förderprozess der ENFLY Corporation in keiner Weise dem entspräche, wie die ENFLY ihn beschrieb. Der Rest des Textes erging sich dann in Vermutungen über die wirtschaftlichen Auswirkungen und die Bilanzen der ENFLY und war im Gegensatz zu den Fakten über den Förderprozess, unpräzise, teilweise falsch und schwadronierend.

Die Bombe war geplatzt, der Schaden zunächst einmal irreparabel. Eine Zeitungsmeldung hätte die ENFLY Corp. mit einer einstweiligen Verfügung bekämpfen können und unter günstigen Umständen sogar einen Widerruf der Zeitung erzwingen können. Der Radius der Verbreitung wäre überschaubar gewesen und bei einem unterstellten guten Prozessausgang wäre die ganze Sache nach einer Weile aus dem Augenmerk von Beobachtern verschwunden.

Nicht so Meldungen im Internet, anonyme ganz besonders. Sie zu bekämpfen war schier aussichtslos und im schlimmsten Fall sogar ein Guss Öl in das Feuer. Steve konnte nach ausführlicher Diskussion mit Friedrich nur eine möglichst sophistische Gegenkampagne initiieren, deren Durchführung Friedrich mit seinen ihm noch aus der Zeit der Policom gut bekannten Truppen übernahm. Sofort nahmen einige Forumsteilnehmer Stellung zu der Publikation des Whistleblowers und begannen dessen Informationen und seine Glaubwürdigkeit in Frage zu stellen, ja, das Gesagte in Abrede zu stellen und zu diffamieren.

Die Beiträge wurden scheinbar völlig unsystematisch veröffentlicht, aber jeder Beitrag griff ein oder zwei Argumente des Whistleblowers oder dessen Motivation und Persönlichkeit auf und zerpflückte sie nach allen Regeln der Kunst. Die Aktion war gut gemacht, zeigte Wirkung bei vielen der Forumsteilnehmer, konnte aber den Vorwurf nicht aus der Welt schaffen, wie das Meinungsspektrum einer Minderheit im Forum deutlich zeigte. Es blieb misslicherweise bei einem Schwelbrand, dessen weiterer Verlauf so unkalkulierbar war wie der Informationsfluss im Internet.

Er konnte im günstigsten Fall von allein versiegen, er konnte versiegen und an einer anderen Stelle, später und andernorts, wieder urplötzlich aufbrechen oder er konnte, sich stets vergrößernd zu einem großen Flächenbrand ausweiten, der durch nichts mehr zu stoppen war.

Bereits wenige Tage nach der von Friedrich eingeleiteten Medienkampagne meldete sich auch der Whistleblower wieder zu Wort und legte mit neuen Anschuldigungen gegen die ENFLY nach. Was immer die „Schreiberlinge“, die ihn versuchten bloßzustellen und herabzuwürdigen, gegen ihn vorbrachten, entbehre jeder sachlichen Qualität und Objektivität. Daher wolle er mit neuen Fakten beweisen, dass der Förderbetrieb der ENFLY irregulär sei.

Er schilderte diesmal ausführlich – und aus Sicht von Steve und Friedrich leider größtenteils zutreffend – den Verdacht, dass es gar keine Ölförderung gäbe, sondern dass die gesamten Ölmengen statt aus der sagenhaften Innovation mittels SqueezeLift lediglich aus dem Rohölhandel stammten. Als Beweis für den geäußerten Verdacht benannte er insbesondere das Ergebnis eines Regelverhaltens im Prozessbetrieb, das nach den Gesetzmäßigkeiten der Regeltechnik so gar nicht eintreten könne. Die Erklärung dieses Umstands wurde so vereinfacht dargestellt, dass tatsächlich jeder Laie eine sehr konkrete Vorstellung bekam, was gemeint war.

Steve und Friedrich blieb nur ein kräftiger Fluch. Aber die Offenlegung der Beweisführung machte deutlich, dass der Kreis der Verdächtigen sich schlagartig auf Melvin McKenzie und auf Rob Chewka eingengt hatte. Nur diese beiden hatten ausreichend Informationen und Kenntnisse, um eine derartige Veröffentlichung schreiben zu können. Steve und Friedrich tendierten in ihrem Verdacht eindeutig zu Melvin, weil er die Ausbildung hatte, die man brauchte, um die Zusammenhänge zu entdecken und in der geschehenen Form zu präsentieren.

Insofern war es keine Überraschung mehr, als die eingeschaltete Detektei eine klare Verbindung zwischen Melvin und der Toronto Stock Gazette aufzeigen und ein Treffen zwischen Melvin und Jack Garner belegen konnte. Melvin war der Whistleblower! Aber warum nur?

Zu einem viel späteren Zeitpunkt würde sich herausstellen, dass es die uralte Geschichte von mangelnder Anerkennung und Verbitterung über erlit-

tene Ablehnung von Dingen, die in den Augen der Chefs Kleinigkeiten, in denen des Bittstellers jedoch fundamentale Bedürfnisse darstellten. Melvin war, ohne dass es – wieder einmal – irgendjemandem aufgefallen war, zu einem frustrierten Mitarbeiter geworden, der gegen das offenkundige Unrecht in der Geschäftstätigkeit der ENFLY rebellierte und davon überzeugt war, es öffentlich machen zu müssen.

Zusammenbruch

Steve und Friedrich wussten, was die Stunde geschlagen hatte. Ab sofort ging es für beide nicht mehr um die Geschäftsführung und Zukunftsplanung der ENFLY, sondern nur noch um das Krisenmanagement, wie sie Schaden für sich abwenden oder zumindest gering halten könnten.

Sie konnten sicherlich noch eine begrenzte Zeitspanne die Öffentlichkeit hinhalten und verhindern, dass alle Aktionäre sich abrupt abwandten. Sie konnten sicher durch gezielte Informationskampagnen für die ENFLY werben und den Vertrauensschwund eine Weile in Schach halten.

Sie würden alle juristischen Register ziehen, um Melvin McKenzie unglaublich und mundtot zu machen. Steve und Friedrich hatten kurzerhand nach der zweiten Veröffentlichung des Whistleblowers Melvin zu einem Gespräch gebeten und ihn frontal angegriffen, dass er der Whistleblower sei. Am Ende einer heftigen Auseinandersetzung brach Melvins Widerstand zusammen und er wurde gefeuert.

Natürlich war damit klar, dass McKenzie von jetzt ab alle Register ziehen würde, um seine Informationen bestmöglich zu vermarkten und die ENFLY in die Knie zu zwingen. Dass er damit grundsätzlich Erfolg haben würde, war gar nicht die Frage, entscheidend war vielmehr, mit welchen Pressevertretern und Beratern er sich zusammentäte. Nur wenn deren Qualität schlecht genug war, hätten Steve und Friedrich mit ihrem Heer an Beratern und Anwälten eine Chance, McKenzie ins Abseits zu stellen. Und natürlich beauftragte die ENFLY gleich zwei renommierte Anwaltskanzleien, um McKenzie in die Knie zu zwingen.

Aber die Presse hatte nicht nur in Person von Jack Garner, sondern auf breiter Front die Witterung aufgenommen und über viele Wochen entkam die ENFLY nicht der Berichterstattung mit all den Verdachtsmomenten gegen sie.

Der Aktienkurs litt massiv unter diesen Vorgängen, allerdings nicht nur weil die Anleger zuhauf ihre Aktien verkauften, sondern weil auch für Steve und Friedrich klar war, dass sie ihre Bestände seit dem Tag der Kündigung von McKenzie über ihre Mittelsmänner verkaufen mussten und dies im großen Stil taten.

Die Krisenstrategie war für Steve und Friedrich relativ einfach. Erstens, eigene Aktien bestmöglich verkaufen. Zweitens, bestmögliche Kurspflege durch gezielte Informationspolitik auf allen zur Verfügung stehenden Kanälen; die Botschaft war immerwährend, alles ist gut. Diese Aufgabe war Steve auf den Leib geschneidert. Drittens, Maximierung des Zertifikatehandels ohne große Rücksicht auf das Geschäftsergebnis der ENFLY, um ihr eigenes Vermögen noch tunlichst zu optimieren. Das fiel in die Zuständigkeit von Friedrich. Viertens, die Anwälte koordinieren und füttern.

Der Betrieb der ENFLY hatte keine wirkliche Bedeutung mehr und lag fast vollständig in den Händen von Scott Whiteside, der mehr oder weniger im Unklaren gehalten wurde und nicht wusste, welcher der widersprüchlichen Meinungen er mehr trauen sollte.

So sehr diese Politik viele Wochen einigermaßen Stand hielt und jedenfalls den Ausbruch des Gaus verhinderte, so wenig konnte sie unterbinden, dass sich die Staatsanwaltschaft – gespickt von McKenzies Anwälten – für die ENFLY Corporation zu interessieren begann. Ein Vertreter der Staatsanwaltschaft von British Columbia hatte eine Voranfrage gestellt, zu der innerhalb von vier Wochen ausführlich Stellung zu beziehen war und von deren Ergebnis die Einleitung einer staatsanwaltlichen Untersuchung abhing.

So es Steve nicht gelang durch seine Anwälte eine praktisch wasserdichte Stellungnahme abzugeben, war der Untergang der ENFLY so gut wie sicher. Denn dass die ENFLY Corporation bei Vorliegen der Zeugenaussagen von McKenzie eine Chance hätte, den vorgetäuschten Förderbetrieb als nichtig zu erklären, wäre einem Wunder gleichzustellen.

Es kam wie befürchtet, Anfang 2016 lag die Klage der Staatsanwaltschaft auf dem Tisch und die Untersuchungen gegen die ENFLY hatten begonnen. Steve und Friedrich beschlossen mit diesem Tag, ihren Rettungsplan zu aktivieren.

Sie verkauften die letzten Aktienbestände zu einem Kurs von immerhin noch 4,30 CAD und lösten das Zertifikatehandelskonto auf. Beide waren übereingekommen, sich – von langer Hand vorbereitet – auf ihre Besitzungen auf den Seychellen zurückzuziehen und das Klageverfahren ausschließlich durch ihre Anwälte bestreiten zu lassen, die alle Vollmachten besaßen, die Abwicklung der ENFLY nach Maßgabe des Verfahrens durchzuführen.

Steve hatte Sandra mit einer Geschäftsführungsvollmacht und einem ansehnlichen privaten Bankkonto ausgestattet, so dass sie in der Lage war, die rechtlichen Schritte zu begleiten.

In der Sache kam es wie zu erwarten war. Steve und Friedrich wurden in Abwesenheit verurteilt, allerdings lediglich zu je drei Jahren, bedingt. Eine vorsätzliche Täuschung der Anleger konnte ihnen nicht nachgewiesen werden. Was blieb, war der Tatbestand falscher Bilanzenerklärungen.

Die Anleger hatten je nach Aktienkurs und Beteiligung enorme Summen an Kapital verloren. Den Staatsanwälten blieb nur die formale Befriedigung, dass Recht gesprochen worden war.

Die ENFLY-Gründer Steve und Friedrich saßen zusammen mit ihren Frauen Monica und Irene unbehelligt in ihrem selbstgewählten Ruhestand und einem Bankkonto von „nur“ je rund 320 Millionen CAD nach Abzug aller Spesen für Anwälte und Berater. Die Summe reichte für ein sehr sonniges Leben einschließlich eines lebenslangen Wohlergehens ihrer Kinder. Und nach dem Ende der Gerichtsverfahren und der bedingten Verurteilung konnten sie sich auch wieder in ihre Heimat aufmachen und dort unbehelligt ihren Lebensabend verbringen.

Glossar

Akteure	Sammelbegriff für Betreiber unseriöser Aktien
Burn Rate	Ein Maßstab für verbranntes Geld der Investoren und Anleger beim Aufbau einer neuen Firma
Cashflow	Ist der Geldfluss von finanziellen Zu- und Abflüssen eines Betriebs über einen festgelegten Zeitraum.
Claim	Das Abbaugelände bzw. das Recht, Bodenschätze auf einem definierten Gebiet abzubauen zu können.
Cold Calling	Kaltakquise ist eine proaktive Verkaufstaktik, bei der jemand ohne vorherige Ankündigung eine andere Person telefonisch kontaktiert, um ein Produkt oder eine Dienstleistung zu verkaufen.
Designated Sponsor	Designated Sponsor ist ein Börsenmakler, der im XETRA - Handelssystem aktiv ist und die für den fortlaufenden Handel notwendige Liquidität der Aktien im Auftrag eines Emittenten als spezieller Market-Maker sicherstellt.
EBIT	Earnings before Interest and Taxes, Einkommen vor Zinsen und Steuern
Erstlisting	Originäre Einführung einer neuen Aktie an der Börse
Fax-Spammer	eine Form des Direktvertriebs, wobei unerwünschte Werbungen per Fax-Gerät versandt werden
Feasibilitystudie	Machbarkeitsstudie; Studie, um die Durchführbarkeit eines Vorhabens zu ermitteln
Franchising	Beim Franchising übergibt eine Firma Waren oder Dienstleistungen an einen Vertragspartner zur Nutzung in dessen eigener Verantwortung.
GXG Markets	Ehemaliger dänischer Wertpapiermarktplatz
Ingot	Ein Block aus einem Halbleitermaterial
IPO	Initial Public Offering meint den Börsengang eines Unternehmens
Junior Mining Companies	Sind Bergbauunternehmen in einer frühzeitigen Unternehmensstufe, die explorieren und noch keinen Produktionsbetrieb besitzen
Kapitalverlust	wenn durch asymmetrische Umverteilung Vermögen von „geprellten“ Anlegern auf Insider, Finanzinvestoren, Betrüger oder Pusher übergeht
Kapitalvernichtung	wenn Unternehmenskapital im operativen Geschäft aufgezehrt wird und die Bilanz ein negatives Vermögen ausweist. In der Schlussbilanz: Eigenkapital minus Defizit
LED	light-emitting diode, ist eine Leuchtdiode

Market Maker	Market Maker sind Handelsteilnehmer, die mit verbindlichen Kauf- und Verkaufs-Geboten für Zusatzliquidität im Orderbuch sorgen und die Ausführung zu marktgerechten Preisen gewährleisten.
NEX	Separate Handelsplattform an der TSX für Wagniskapital
NI 43-101	ist ein Regulierungsinstrument für Wertpapiere, das regelt, wie Unternehmen Bergbauinformationen in Kanada offenlegen müssen
OTC	Over the Counter, meint den Handel außerhalb offizieller Handelszeiten und den Handel im unregulierten Markt, den Open Markets, einer Börse
OTCBB	Das OTC Bulletin Board (OTCBB) ist ein amerikanisches Handelssystem, auf der außerbörsliche Handelsgeschäfte (OTC - Over the counter) festgehalten werden
Pennystock	Aktien mit einem Kurs im Penny- oder Centbereich
Private Placement	Bei einem Private Placement werden Aktien eines Unternehmens außerhalb des Börsenhandels zu günstigen Konditionen an Investoren ausgegeben, die sofort oder nach einer Sperrfrist am Aktienhandel teilnehmen.
Privatplatzierung	Bei einer Privatplatzierung werden Anteilsscheine an einem Unternehmen verkauft, die zunächst nicht (oder nie) in den Börsenhandel gelangen. Sie dienen in der Regel, der Vorbereitung eines Börsengangs oder sind eine stille Beteiligung am Unternehmen.
Pusher	Person, die durch ihre Aktivität dazu beiträgt, den Kurs einer Aktie künstlich in die Höhe zu treiben
Pusherblatt	Medium, das positive Nachrichten über unseriöse Aktien verbreitet, um den Kurs der Aktie zu pushen
Pusherdienste	Servicefirmen, deren Dienstleistungen der Betreuung unseriöser Aktien dienen
Pushstärke	Die Pushstärke ist die prozentuale Abweichung jüngster Tageschlusskurse vom mittleren Tageskurs vergangener Tage und ein Maß ungewöhnlich hoher Handelskurse.
Schwarzer Schwan	Ein plötzlich eintretendes Ereignis, das enorme negative Folgen für den Finanzmarkt hat
Shareholder	Anteilseigner oder Aktionär
TSX	Toronto Stock Exchange, kanadische Börse in Toronto
TSXV	Das Segment der TSX für Wagniskapital
Zweitlisting	Einbeziehung einer Aktie, die bereits an ihrer Heimatbörse gelistet ist, an einer weiteren Börse