

Vorsicht! Betrüger!

Im August 2013 habe ich die Erstversion meines Artikels veröffentlicht. Im Februar 2014 habe ich ein Update vorgenommen. Diverse Erfahrungen in der Zwischenzeit veranlassen mich dazu, eine Version 3.0 nachzulegen. Es scheint so, dass die Szene immer raffiniertere Methoden ansetzt, so dass es wichtiger wird, sich ganz genau anzusehen, mit wem man es zu tun hat. Das trifft leider auf beide Seiten der Kapitalsuche zu.

Wer Geld sucht...

...und für den ein Bankkredit nicht in Frage kommt, weil er keine Sicherheiten hat, oder ein Projekt hat, mit dem er sich selbständig machen will, expandieren will, den Markteintritt finanzieren will usw., der geht auf Kapitalsuche. Wer z.B. einen Business Angel sucht, wendet sich an ein Netzwerk (z.B. BANE). Oft reichen die Mittel jedoch nicht aus. Natürlich kann man sich an Venture Capital oder Private Equity Firmen wenden, oft kommt jedoch eine Absage. Konsequenz: man geht ins Internet. Das ist nicht ohne Risiko!

Aus gegebener Veranlassung....

In meinem früheren Leben gab es bei einem meiner Arbeitgeber von der Organisationsabteilung verfasste Rundschreiben mit Warnhinweisen. Die hatten als erste Zeile ‚...aus gegebener Veranlassung...‘, und dann kam der Warnhinweis. Das möchte ich in diesem kleinen Artikel gerne wieder verwenden. Der Grund ist der ständige Versuch von ‚Marktteilnehmern‘, kapitalsuchenden Firmen und Personen ihre Dienste anzubieten, und diese dann abzuzocken. Es geht hier also ausschliesslich um die Kapitalsuche, nicht um andere Beratungsleistungen.

Mit meinen Kunden und Partnern sowie anderen gefährdeten Personen möchte ich gerne meine Erfahrungen teilen. Ich möchte zur Vorsicht mahnen und gleichzeitig herausstellen wie man seriöse Berater von unseriösen unterscheiden kann. Die schwarzen Schafe in dieser Branche verderben uns seriösen Beratern den guten Ruf – und das gilt es zu verhindern.

Die tägliche Herausforderung besteht also darin, die Spreu vom Weizen zu trennen. Und das auf beiden Seiten, der kapitalgebenden und der kapitalsuchenden Seite. Somit ist täglich die Veranlassung gegeben, Warnungen abzugeben und zu sammeln, damit man nicht Betrügern auf den Leim geht. Lesen Sie, wie man vorsichtig vorgeht.

Der Berater ist ein Abzocker

Berater werden oft als überflüssig, lästig, besserwisserisch und auf jeden Fall zu teuer eingeschätzt. Während jeder seinen Handwerker, Steuerberater oder Anwalt bezahlt, findet man das bei Beratern als vernachlässigbar. Berater arbeiten jedoch auch mit Stundensätzen, sowie – je nach Vereinbarung – mit Erfolgshonoraren. Gemeinsam muss man sich über die Zielsetzung einig sein, auch wenn das Ziel eventuell nicht erreicht werden kann. In den meisten Fällen hat der Berater wenig Schuld daran. Er sollte jedoch sein Bestes geben.

Wie stellt man aber fest, ob der Berater seriös ist und für sein Geld auch eine ordentliche Leistung abgeliefert? Lernen Sie ihn persönlich kennen, lassen Sie sich Muster seiner Tätigkeit geben, lassen Sie sich Referenzen nennen, wenn dies möglich ist. Lassen Sie

ihn von seinen Erfahrungen berichten, Fallbeispiele erzählen. Schauen Sie sich seine Publikationen und sein Auftreten im Internet und in sozialen Netzen an. Was hat er vor seiner Beratertätigkeit gemacht? Wie lange übt er seine Beratertätigkeit bereits aus? Wo hat er sein Büro?

Ein seriöser Berater schaut sich seine Kunden ebenfalls an, bevor er für sie tätig wird. Aufgrund häufiger schlechter Erfahrung verlange ich grundsätzlich eine angemessene Vorauszahlung. Die Leistung wird zeitmässig erfasst, Überzahlungen ausgekehrt. Zur Leistung gehört auch die Kommunikation zur erbrachten Leistung sowie die Information dazu wie weit man ist. Hinter seinem Geld herzulaufen macht niemandem Spass.

Nun gibt es jedoch die schwarzen Schafe, die eine Vorauszahlung verlangen und sich dann nicht mehr rühren. Wie kann man diese Abzocker erkennen?

Zunächst ein kleiner Schritt zurück: wie kommt man mit ihnen eigentlich in Kontakt?

Der Weg zum Berater und die kleine Abzocke

Betreiber von Kapitalsuchplattformen werden mich jetzt verteufeln. Aber gerade dort suchen sich die Abzocker ihre Opfer. Wer sich in einer finanziellen Notlage befindet oder endlich seine Idee umsetzen will, und dem das dafür notwendige Geld fehlt, der wendet sich an solche Plattformen und schaltet dort eine Annonce. Kostet oft ja auch nichts.

Jeder freut sich, wenn er auf seine Annonce Resonanz bekommt. Wenn man dann noch Geld angeboten bekommt, ist das ja perfekt!

Kostet das Kapitalangebot des Interessenten bzw. vermeintlichen Investors Geld? NEIN! Aber es gibt einen Anwalt, der ein paar Euro für seine Prüfungstätigkeit bekommen muss. Der prüft dann den Personalausweis oder andere unbedingt wichtige Dinge. Anwälte muss man bezahlen, das weiss jedes Kind (siehe oben). € 500 sind schon ok, die Annonce hat ja nichts gekostet... das kann man riskieren. Meinen Sie, da kommt irgendwann noch eine Antwort??

Auf der Plattform befinden sich Tausende, die Kapital suchen. Jeden Tag einen Blöden abzocken heisst € 500,- pro Tag, mal 20 = € 10.000 pro Monat, für ein paar Emails.

Besonders dreist sind dabei Abzocker aus UK. Es ist mir passiert, dass eine Adresse ein Fish&Chips-Laden war, ein andermal ein zum Verkauf stehendes kleines Häuschen in der Provinz, ganz toll war die Nennung einer Friedhofsadresse. Suchen Sie sich einfach die Adresse in Google Maps oder Earth heraus und staunen Sie, wo diese Leute arbeiten – angeblich. Es lohnt sich allemal. Dafür müssen Sie sich natürlich die Adresse geben lassen. Wenn die nicht kommt, ist das oberfaul. Trauen Sie keiner Adresse, an der ein Schild mit ‚zu vermieten‘ oder ‚zu verkaufen‘ angebracht ist!

Besonders rege sind in diesem Jahr Bargeldinvestoren aus Italien unterwegs. Man schliesst einen Kreditvertrag ab und soll ein Viertel der Summe in bar in CHF erhalten. Im Gegenzug bezahlt man die Zinsen für das erste Jahr in bar in EUR. Das geht theoretisch auch, man muss das Geldwäscheformular S1 ausfüllen und damit zur Bank seines Vertrauens gehen. Allerdings muss der Betrüger das S1 ausfüllen, nicht etwa der Empfänger – das will er aber nicht. Das Risiko ist, dass es sich bei den CHF um Falschgeld handelt. Das kann man aber bei der Bank seines Vertrauens, in der man die Transaktion abwickeln würde, leicht nachprüfen lassen, dafür gibt es Maschinen. Nun versucht man, in einer italienischen Bank, die mit der Bank seines Vertrauens namensidentisch ist, die Sachlage zu klären und bittet um Hilfestellung. Die Bank des Vertrauens kündigt daraufhin die deutsche Kontoverbindung, denn das ist ja nur zu verdächtig. Ist es auch, aber der Laie sucht ja Hilfe. Bei dieser Bank sind rund 6.000

CujéConsult Mühlenstr. 9, 61194 Niddatal, Tel. +49 6034 509 8119, mobile +49 174 95 48 565

jacuje@cujeconsult.com www.cujeconsult.com

Verfahren anhängig, da kann man keine zusätzlichen gebrauchen. Mir sind gleich zwei solcher Fälle bekannt. Einem anderen Kunden hat die gleiche Bank übrigens vor einigen Jahren sogar dazu geraten, eine solche Transaktion in Mailand durchzuführen. Danke.

Besonders unangenehm ist dabei, dass man nach Italien reisen muss, um den Erstkontakt mit dem ‚Investor‘ aufzunehmen. Der hat sich meistens den Businessplan schon angesehen und weiss daher das Alter des Initiators. In einem Fall trat der ‚Investor‘ mit Kippa auf, da hat man als Deutscher ja sogleich ein gewisses Schuldgefühl...

Wie auch immer eine solche Transaktion ablaufen würde, man muss sich nur einmal die unglaublichen Tricks von Dynamo oder Troy ansehen, um einschätzen zu können, was ein solcher ‚Künstler‘ bei einem persönlichen Treffen in einem Hotel mit Ihnen und dem Geld anstellen kann. Finger weg!!

Mehr Geld abgeben? Gerne!

Je grösser der Betrag, desto höher sind natürlich die Vorkosten. Im Zusammenhang mit einem € 5-Mio.-Projekt erreichte mich folgendes Verlangen: *The Cost of Securing the Letter of Guaranty & Certificate of Origin is 14,928.00 USD. This documents will serve as a security for the loan and also certify the origin and authenticity of the funds being issued out to you for funding to the Central Bank of Malaysia, Financial Intelligence Unit (FIU) and also the United states homeland security.* Aha! Was hat ein deutsches Projekt mit der US Homeland Security zu tun? Ich habe mir den Spass gemacht, die malaysische Botschaft in Berlin nach diesem Erfordernis der Zentralbank zu befragen – keine Antwort.

Sehr verdächtig ist auch immer, wenn ein Projekt innerhalb eines halben Tages auf der Basis einer kurzen Zusammenfassung (Executive Summary) ‚genehmigt‘ wird.

Bei diesen Kandidaten kann man also recht schnell feststellen, dass etwas nicht stimmt. Niemand geht ein finanzielles Risiko ein, ohne es zumindest überschlafen zu haben.

Schwieriger wird es, wenn man es mit absoluten Profis zu tun hat, die keinerlei Mühe scheuen, grundsätzlich alles zu fälschen, angefangen vom Lebenslauf, über Referenzschreiben von CEO's angesehener Banken usw. Besonders böse wird es, wenn dann Treuhänder vorgeschlagen, besser gesagt vorgeschrieben, werden, die zwar von Her Majesty the Queen zertifiziert sein sollen, inkl. Zertifikats-Nr., jedoch mit den Betrügern unter einer Decke stecken.

Sind Treuhänder, meistens Notare, in öffentlichen Verzeichnissen zu finden? Wie sehen deren Email-Adressen aus? Hat man eine Firmenadresse gewählt oder @gmx, aol, web...?

Auch Verträge mit dem Logo einer Bank kann man leicht fälschen. Sie dienen dann als seriöses Lockmittel. Wer unterschreibt? Darf derjenige das überhaupt rechtsverbindlich?

Auch Einladungen zum Geschäftssitz der Betrüger, teilweise im Ausland, sind mit Vorsicht zu geniessen. Man wird in tolle Räume geführt, mit grossen Autos chauffiert usw. – alles Show. Bei jeglichem Verdacht sollte man umgehend abrechen oder sich nett zurückziehen.

Völlig unverdächtig scheinen langwierige Vertragsverhandlungen zu sein, bei denen man immer wieder zufriedenstellende Änderungen durchholt. Das täuscht jedoch, denn die vertraglichen Vereinbarungen werden letztendlich nicht eingehalten, was man jedoch erst erkennt, wenn man eine erkleckliche Vorauszahlung geleistet hat, die man dann nie

wieder sieht. Kürzlich wollten Betrüger \$ 24.000 auf ein Treuhandkonto eingezahlt haben (der Treuhänder hatte die gleiche Email-Adresse wie die anderen) für den Fall, dass der Kreditnehmer im letzten Moment vor Unterzeichnung des Kreditvertrags einen Rückzieher macht. Wer in der Welt sollte derart dumm sein?

Leider nützt einem als Ausländer auch nichts, dass das FBI eigentlich solche Fälle bearbeitet. Da steht man sich als US-Bürger wesentlich besser. Den Gaunern wird somit nie das Handwerk gelegt. Sie existieren nach wie vor in den sozialen Netzwerken wie Xing oder LinkedIn und suchen sich dort in den entsprechenden Gruppen und Foren ihre neuen Opfer. Soll man sie öffentlich outen? Man riskiert sicherlich eine Verleumdungsanklage.

Kürzlich wurde wieder ein Fall von mir recht zügig genehmigt, es kam auch schnell ein Entwurf zum Kreditvertrag. Der Verhandlungspartner war der Investor, hat also keine Vorkasse verlangt. Dann aber kam der Pferdefuss: vor Auszahlung wäre eine Versicherungsprämie zu zahlen: € 3.500 bei einer Darlehenssumme von € 1 Mio. Was für eine Versicherung, für welche Risiken, von wem? Kreditnehmer sollte eigentlich eine Kapitalgesellschaft sein (GmbH). Die Versicherung deckte jedoch persönliche Risiken wie Arbeitslosigkeit, Krankheit usw. Ferner war die Versicherungsgesellschaft ‚dormant‘, also stillgelegt. Ich habe darauf bestanden, mit dem Banker des Investors zu telefonieren. Das hat tatsächlich funktioniert. Er wollte sich den Vertrag anschauen, gab mir jedoch weder seine Email-Adresse noch die Filiale der Halifax Bank, in der er arbeitet, noch seine Festnetz-Telefonnr. Stattdessen hatte ich zwei Telefonnummern mit dem englischen Prefix +44 70. Ein Nachschauen im Internet ergab, dass diese Nummern in der Regel nach Nigeria durchgestellt werden. Das hat dann auch die Allerweltsnamen der Beteiligten erklärt (Peter Bruce, Paul McCann, George O’Brien). Komisch, die Unterschrift unter dem Vertrag stimmte auch keineswegs mit dem Namen des Investors überein. Viele Antworten auf meine gezielten Fragen sind seitdem offen.

Interessant war auch eine Email von einem Dr.Ihab Makhoul, Makhoul Finance Group, LLC aus Syrien (!). die Email-Adresse mit @gmail.com war bereits verdächtig. Die Firma, die man leicht im Web finden kann, hat auch meine Frage, ob der Herr dort bekannt ist, erst gar nicht geantwortet. Sicherlich hat man dort derzeit andere Sorgen.

Die Wurst wird wieder zurückgezogen

Eine beliebte Masche ist das Spiel mit der Beleidigung. Wenn man Verdacht schöpft und diese Verdachtsmomente hinterfragt, passiert es sehr oft, dass man die Betrüger damit ‚beleidigt‘. Die Konsequenz ist dann eine Rückzugsdrohung, so dass man die gesamte Beziehung und damit die schon erreichte Finanzierungsbereitschaft, aufs Spiel setzt. Das will man natürlich auf jeden Fall vermeiden – und tappt wieder in die Falle, jetzt etwas tiefer. Sie wollen ja das Geld haben...

Aufwendungen mit Rechtfertigung

All diese Machenschaften machen jegliche Art von Vorauszahlungen verdächtig. Dabei will und muss jeder Investor vor seinem Investment eine Prüfung des Projekts vornehmen, kommerziell, juristisch und steuerlich (Due Diligence). Diese Prüfung ist aufwendig und kostet Geld. Wer trägt diese Kosten, insbesondere, wenn sich Mängel herausstellen, die ein Investment letztlich unmöglich machen? Die Interessenslage liegt eindeutig beim Projekt. Solche Kosten sind aufzuwenden, keine Frage. Die Frage stellt sich dann eher dahingehend, wer denn die Due Diligence durchführt? Externe und angesehene Wirtschaftsprüfer, Anwälte etc.? Oder eher Bordmittel des Investors?

Es lohnt sich in der Regel, eine Due Diligence mit dem seriösen Berater vorzubereiten, auch wenn damit Kosten verbunden sind. Dabei können Dinge im Vorfeld auffallen, die später den Deal killen können. Besser, man ist vorbereitet.

Aus diesem Grunde ist es auch praktisch unmöglich, ohne jegliche Eigenmittel auf Kapitalsuche zu gehen. Erst zu einem Zeitpunkt auf Kapitalsuche zu gehen, wenn man bereits seine Mittel komplett aufgebraucht hat, ist nicht empfehlenswert. Kunden ohne jegliches Eigenkapital lehne ich ab. Wurde bereits Eigenkapital ins Projekt nachweislich eingebracht, ist dies allerdings als positiv zu bewerten. Dazu zählt jedoch nicht sog. Sweat Capital.

Ein guter Berater verfügt über Kontakte in der Investmentbranche, sei es zu Business Angels, Venture Capital und Private Equity Firmen, Family Offices, Banken oder Kollegen, die zum Netzwerk gehören.

Er spürt auch, wenn Investoren versuchen, sich des Projekts habhaft zu machen und den Initiator hinaus zu quetschen. Am einfachsten geht das mit Kapitalerhöhungen, die der Initiator zwangsläufig nicht mitmachen kann. Hier spielt die Form der Beteiligung eine erhebliche Rolle. Ist solch ein Knowhow vergütungswürdig? Ich denke, ja, auf jeden Fall.

Wie oft im Leben macht man eine solche Transaktion? Wahrscheinlich weniger häufig als ein Berater, der dies täglich macht und dies kompetent und professionell mit Erfahrung durchführt.

Es gibt aber auch die andere Seite....

Eine intensive Beschäftigung des seriösen Beraters mit dem Fall ist notwendig, um feststellen zu können, ob das Projekt überhaupt seriös ist – und damit der Kapitalsuchende. Kapitalgeber können genauso hereinfliegen wie Kapitalnehmer.

So kürzlich erlebt: Genehmigungen für den Geschäftszweck sind gar nicht vorhanden und auch nicht erreichbar, der Markt für die Hauptprodukte fest in der Hand von Mitbewerbern, andere Produkte niemals so absetzbar wie angegeben.

Businesspläne sehen eine enorme Umsatz- und Gewinnsteigerung vor (Hockeystick-Syndrom). Der Initiator genehmigt sich zunächst einmal einen ordentlichen Firmenwagen und ein dickes Gehalt. Solche Dinge sind einfach unrealistisch und werden von niemandem finanziert. Schickt man solche Unterlagen Investoren zu, muss man sich nicht wundern, wenn das nicht akzeptiert wird. Es sei denn, man ist bei einem Betrüger gelandet, der auch das gut findet und nur ein paar hundert Euro vorab haben möchte.

Interessant ist, dass solche Kandidaten die Rechnung des Beraters meist erst gar nicht bezahlen. Wer dies nicht macht, aber Verträge darüber abschliesst, der betrügt. Ein untrügliches Zeichen dafür, dass dann der Rest auch betrügerisch ist. Soll man jemanden, der sich so verhält, mit gutem Gewissen einem Investor vorstellen?

Was soll man mit jemandem machen, der den Nachweis seiner beruflichen Befähigung für ein Projekt nicht erbringen kann oder will? Das trifft genauso auf Tüftler zu, die die Wirtschaftlichkeit nicht überschauen können wie auf Finanzleute, die das Marketing nicht beherrschen. Wenn das Team nicht stimmt, wird der Investor von vorneherein ablehnen. Für einen Berater ist die Vorstellung eines solchen Falles gefährlich, denn er kann es leicht mit seinen wertvollen Investorenadressen verderben.

Noch eigenartiger ist es, wenn der Kapitalsuchende im Rahmen einer Vertraulichkeitserklärung seine Identität nicht preisgeben will.



Es gibt auch Fälle, bei denen das Kapital geflossen ist und der Empfänger nie wieder gesehen wurde. Besonders sog. Powerpoint-Firmen, bei denen noch nichts weiter nachweislich (!) investiert wurde als Zeit für den Businessplan, sind nicht akzeptabel.

Es gibt auch Fälle, bei denen der Berater mühsam beide Seiten zusammengeführt hat, Kapital geflossen ist, und der Berater und sein Honorar ganz einfach dabei ‚vergessen‘ wurde. Das findet besonders bei einer zweiten Finanzierungsrunde statt.

Ganz link sind Kandidaten, die den Berater zu Aussagen, z.B. hinsichtlich der Optimierung des Businessplans, hinreissen lassen und dann doch kein Mandat erteilen, sich u.U. überhaupt nicht mehr melden. Oder sie meinen, dass sie mit ihrem neuerworbenen Wissen bei einer Bank Erfolg haben werden.

Ein seriöser Berater überlegt, ob er auch einen potentiellen Investor finden kann, bevor er sich für die Mandatsübernahme entscheidet. Es gibt schwierige Branchen, die niemand finanzieren will. Warum dann Zeit und Geld vergeuden?

Hat man sich als Berater bereits mit pot. Investoren unterhalten um eine Investitionsbereitschaft im Vorfeld festzustellen, und der ‚Kunde‘ bezahlt selbst diese Bemühungen nicht, wie wird er sich dann verhalten, wenn er später mit dem Investor verhandelt? Wenn der Kunde selbst im Vorfeld unzuverlässig ist, wird er es später auch sein. Das kann man als Berater keinem Investor antun, wenn man langfristig seriös am Markt bestehen möchte.

Resümee

Ist die Welt nun auf jeden Fall schlecht? Eindeutig: jein.

Es ist auf jeden Fall empfehlenswert, mit einem seriösen und erfahrenen Berater zusammenzuarbeiten. Die Chemie muss stimmen. Sich gegenseitig über den Tisch zu ziehen ist unfair. Gerade dies ist von vorneherein nicht immer auszumachen. Die hier aufgezeigten Beispiele sind aus dem harten Leben gegriffen. Eine Vertrauensbasis sollte man im persönlichen Gespräch entwickeln. Anbieter aus fernen Ländern kann man nur sehr eingeschränkt testen. Überlassen Sie auch das dem Profi. Er schöpft wesentlich früher Verdacht, wenn etwas nicht stimmt, denn er hat öfter damit zu tun oder zu tun gehabt.

Wir entwickeln derzeit eine Lösung, bei der wir uns versprechen, dass beide Seiten seriös sind und vorher geprüft werden. Die Investoren treten praktisch als ‚Mitglieder‘ der Plattform bei. Die Kapitalsuchenden müssen sich legitimieren. Alles wird über Treuhandkonten, die von einem seriösen Wirtschaftsprüfungsunternehmen abgewickelt. Wer daran Interesse hat, sollte einmal www.banesi.de aufsuchen.

