

Die Geschichte von Loremo

(Hintergrundinformation von Ulrich Sommer, Stand 05.12.2017)

1 Vorwort

Ich habe diese Zusammenfassung der wichtigsten Ereignisse um die Loremo AG über viele Jahre gepflegt und fortgeführt, nicht zuletzt, um auch selbst einen Überblick über das Geschehene zu behalten. Sie stellt sicherlich eine Darstellung aus meiner persönlichen Sicht als Verfasser dar. Ich bemühe mich jedoch, die Dinge so neutral wie möglich zu erzählen und so richtig wie möglich darzustellen. Ich habe bewusst den Text nicht gekürzt und die Dinge ausführlich beschrieben, weil erst so die Systematik der destruktiven Handlungen gegen das Unternehmen deutlich hervortritt.

Sollte ich Dinge falsch dargestellt haben, bitte ich um entsprechende Nachricht. Ich werde diesen Text dann umgehend anpassen.

2 Die Idee

Seit ich, Ulrich Sommer, mich erinnern kann, faszinierten mich Individualverkehrsmittel und die Idee, selber Autos und andere Verkehrsmittel zu entwickeln. Bereits in der Kindheit sensibilisierten mich meine Eltern für die Endlichkeit der fossilen Ressourcen und seit meiner Jugend auch für die ökologischen Auswirkungen der individuellen Mobilität. Seit ca. 1985 lebe ich in Haushalten ohne Auto. Mein Traum von individueller Mobilität und das Bewusstsein der Verantwortung für die Zukunft ringen seit jeher in mir um Vereinbarkeit.

Während die Öffentliche Diskussion um nachhaltigere Mobilität bis heute überwiegend um alternative Antriebs-Formen kreist, hielt ich und halte ich die Energieeffizienz der Fahrzeuge unabhängig von der verwendeten Antriebstechnologie für den mittelfristig entscheidenden Faktor für Nachhaltigkeit und fossile Unabhängigkeit. Mein Fokus liegt dabei auf der Karosserie-seite bzw. auf dem Fahrzeuggewicht und dem Luftwiderstand. In diesen beiden Werten sah ich und sehe ich die entscheidenden Potentiale zur Verringerung des Energieverbrauchs, da im Motorenbereich die Autohersteller bereits ein sehr hohes Effizienzpotential erreicht haben.

Diese Sichtweise bildete die Grundlage für die Entwicklung eines wirtschaftlichen Fahrzeugkonzeptes. Diese Gedankengänge wurden von Anfang an als Philosophie des Unternehmens kommuniziert und sind wesentlicher Bestandteil der Begeisterung, die das Konzept des Loremo erzeugt hat.

Der Kern dieses Konzeptes ist die patentierte „Linearzellenstruktur“, welche um das Jahr 1997 erfunden wurde. Neben dem technischen Prinzip sind die konsequente Minimierung der äußeren Abmessungen, insbesondere der Breite und der Höhe, die Minimierung des Gewichts und die konsequente Minimierung des Luftwiderstandes essentielle Bestandteile des Konzeptes.

Die Idee, einen sparsamen PKW zu bauen, war also, so schlicht und naheliegend sie klingen mag, in der breiten Realität anderweitig noch nicht ausreichend angekommen, stellte die Einzigartigkeit von Loremo dar und bildete die Grundlage für die langjährige Entwicklung eines Konzeptes, welches bis heute unter den Aspekten Wirtschaftlichkeit, Transportkapazität, Sicherheit, Fahreigenschaften und Ästhetik eine herausragende Position einnimmt. Das Konzept des Loremo ging in Bezug auf das Package, die Design-Proportionen und die grundlegende Statik auf das Jahr 1993 und die damals geschriebene Diplomarbeit zurück.

3 Der Geschäftsplan

Im Jahr 1999 schrieb ich nach den Richtlinien des vom MBPW herausgegebenen Handbuches einen Geschäftsplan, mit dem ich am Münchner Business Plan Wettbewerb teilnahm. Auf dem Wettbewerb lernte ich Gerhard Heilmeier kennen, der den MBPW mit aufgebaut hatte. Die Fortschreibung des Geschäftsplanes wurde in der Folgezeit von Gerhard Heilmeier in enger Zusammenarbeit mit mir vollzogen.

4 Gründung der Loremo GmbH

Gerhard Heilmaier, Stefan Ruetz und ich gründeten die Loremo GmbH im Jahr 2000 als Anteilseigner mit gleichen Anteilen und mit Gerhard Heilmaier und Stefan Ruetz als Geschäftsführern. Die Rechte an den



Bild 1: Ursprünglicher Designentwurf von Ulrich Sommer

Patenten wurden durch einen Vertrag an die GmbH übergeben, in dem sich die GmbH im Gegenzug unter Anderem dazu verpflichtete, das Auto zu entwickeln und unter dem Vorbehalt der Machbarkeit einen Verbrauch von unter 2 Litern auf 100 km zu erzielen.

5 CAD-Konzepte, Designkonzepte und die IAA 2001

2001 stellte Herr Ruetz mehrere CAD-Ingenieure mit Rücksicht auf optimale Auslastung der Mitarbeiter im Unternehmen RUETZ Technologies für die CAD-Entwicklung des Loremo mehrere Monate frei. In diesem Zeitraum wurden die Struktur des Loremo, das Fahrwerk und weitere Elemente des Chassis in dem neu eingeführten CAD-System Catia V5 weiter entwickelt. Die damals entwickelten Daten waren für die Entwicklung des Loremo ein entscheidender Schritt.



Bild 2: Hand-Renderings eines Profi-Designers aus dem Jahr 2000

Im Jahre 2000 engagierte Herr Heilmaier einen erfahrenen Designer aus seinem Netzwerk. In Zusammenarbeit mit der Helmut Ernst GmbH wurde ein 1:1-Modell des Designs aus Industrie-Plastilin (Clay) hergestellt und unter der Führung dieses Designers durch einen Modelleur gestaltet. Dieses Clay-Modell wurde der Öffentlichkeit nie „life“ präsentiert und wurde inzwischen einem Modellbauer zur weiteren Verwendung für andere Fahrzeuge überlassen. Die Designsprache dieses Konzeptes wurde nicht weiterverfolgt. Auch die Package-Maße haben sich zwischenzeitlich verändert, weswegen die Studie heute nicht mehr weiterverwendet werden kann. Der CW-Wert lag mit knapp unter 0,2 unter allen bis 2007 erreichten Werten ($C_w=0,195$, gemessen am Windkanalmodell im Maßstab 1:7), da der damalige Designer die Aufgabe, den Luftwiderstand zu reduzieren, relativ ernst nahm bzw. die Aerodynamik im Team damals noch höheren Stellenwert hatte. Der Designer dieses Designs, der Wert auf Nichtnennung seines Namens legte, ist in der Zwischenzeit verstorben.



Bild 3: Digitalisierung des abgetasteten Clay-Designs aus dem Jahr 2000/2001

2001 war Loremo mit einem Stand auf der IAA vertreten. Exponate wurden nicht ausgestellt. Zentrales Mittel zur Kommunikation war ein Bildschirm mit einer Präsentation. Die Anmeldung zur Messe geschah in der Hoffnung auf bald fließende Investorengelder. Die Präsenz erreichte eine vergleichsweise große Beachtung in den Medien und steigerte den Bekanntheitsgrad von Loremo.

Von 2002 bis 2005 standen dem Projekt keine Konstrukteure zur Verfügung. Ein Arbeitsplatz mit der alten Version des CAD-Systems Catia V4 stand mir zur Verfügung. Auf diesem Arbeitsplatz war es mir nicht möglich, die zuletzt generierten CAD-Modelle (Catia V5) in annähernd adäquater Qualität weiter zu bearbeiten. Ich beschränkte mich auf sehr wenige grundlegende Studien und verwendete meine Zeit zur Kommunikation mit potentiellen Investoren und technischen Partnern, so wie zur Mitarbeit am Businessplan und anderen administrativen Tätigkeiten.

2003 brachte Gerhard Heilmaier Tobias Hoffritz als erfahrenen Designer in das Team. Tobias Hoffritz arbeitete über die Jahre zahlreiche virtuelle Designs aus.

Die Kosten für die gesamten Arbeiten einschließlich der erfolgreichen Pressearbeit wurden anfänglich von Gerhard Heilmaier (damals über Firma Autecto GmbH, die er mit Alfred und Erich Engl führte) und Stefan Ruetz getragen. von 2002 bis 2005 trug überwiegend Stefan Ruetz den Großteil der Kosten. Gerhard Heilmaier brachte sich als Geschäftsführer mit seiner Zeit ein. Von etwa 2003 bis 2005 unterstützte er zusätzlich RUETZ Technologies als Berater gegen Honorar.

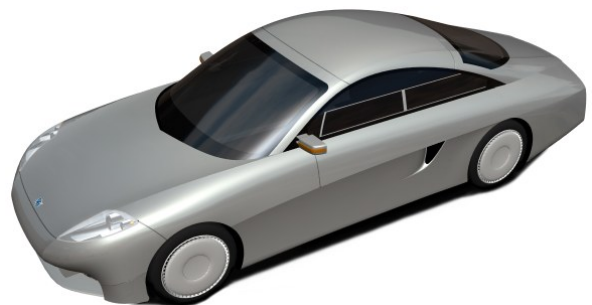


Bild 4: virtuelle Designstudie von Tobias Hoffritz

6 Investorensuche bis 2005 und Gründung der Loremo AG

Die Investorensuche lag nach unserer Absprache in der Verantwortung von Gerhard Heilmaier. Herr Ruetz und Ich waren bis 2006 bei vielen wichtigen Gesprächen mit anwesend.

Bis 2005 wurden überwiegend Gespräche mit Vermittlern geführt, welche die Finanzierung über Geldmarkttransfers versprochen. Diese Vermittler kamen meistens von sich aus auf uns zu, weil sie von unserem Vorhaben erfahren hatten. Diese komplexen Transfers erfordern das Zusammenspiel mehrerer Banken und einen Partner, der einen hohen Geldbetrag in Form von Bürgschaften einbringen hätte sollen. Der Vorteil dieser Angebote bestand in den großen Invest-Summen, die angeboten wurden und in der geringen Menge von Gesellschaftsanteilen, die für diese Summen gegeben hätten werden müssen. Diese Angebote waren somit enorm attraktiv für die Loremo GmbH

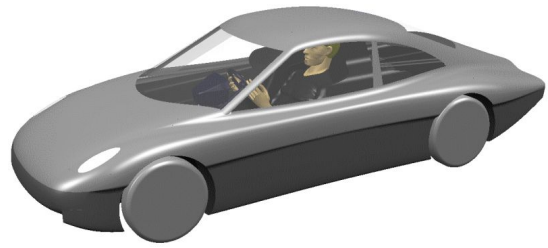


Bild 5: Aerodynamisch orientierter Grob-Entwurf von Ulrich Sommer

Es wurden in diesen Jahren mit mindestens sechs Vermittlern vergleichbarer Investitionsangebote intensive Gespräche geführt und teilweise die Geschäftspläne angepasst. In einem Fall wurde eine aufwändige Due Dilligence durchgeführt. Trotz teilweise gezeichneter Investitions-Verträge floss in keinem Fall Geld. Die Transaktionen scheiterten, weil jeweils immer ein Glied in der Kette fehlte. Beraterhonorare wurden in diesen sechs Fällen jedoch auch nicht erhoben.

Ferner wurden im Zeitraum bis 2005 wenige Berater beauftragt, von denen die meisten erfolgsbasiert arbeiteten. Einige zig tausend Euro wurden jedoch auch für feste Honorare ausgegeben. Auch diese Berater vermittelten in keinem Fall einen Invest.

Einige Venture-Capitalists wurden kontaktiert (worin Gerhard Heilmaier ja aufgrund seiner bisherigen Erfahrung ein gutes Netzwerk hatte). Venture Capitalists bevorzugten damals jedoch Unternehmungen aus dem Life-Science und dem IT-Bereich. Ferner wären sie aus Sicht des Unternehmens auch nicht die idealen Teilhaber, weil sie in erster Linie Profit- und Exit-getrieben sind.

Kontakte zu Privatinvestoren, die wirklich und selber Geld haben kamen in ganz wenigen Fällen zustande.

Stefan Ruetz hatte seine bisherigen Ausgaben und Kosten für die Loremo GmbH bis zu diesem Zeitpunkt als Dienstleistung in Rechnung gestellt. Aus diesem Grund war die Loremo GmbH überschuldet.

Da Stefan Ruetz bzw. die Firma Ruetz Technology der Loremo GmbH die Forderungen nicht erlassen wollte oder konnte, sollte mit der Loremo AG eine neue und vorerst unverschuldete Firma gegründet bzw. als Hülle gekauft und umbenannt.

Die Loremo GmbH trat der Loremo AG sämtliche Namensrechte und Patentrechte gegen eine später zu leistende Zahlung ab. Im Gegenzug verpflichtete sich die Loremo AG zur Erstattung der bislang aufgelaufenen Kosten in Höhe von insgesamt ca. 1,2 Mio. Euro ab dem Zeitpunkt, zu dem die Loremo AG insgesamt ca. 5 Mio. Investorengelder eingeworben hätte. Dieser Vertrag, der die Loremo AG für einen späteren Zeitpunkt belastete, wurde gegenüber späteren Investoren nie angemessen kommuniziert. Er resultierte aus der Zeit, in der sich die Gründer Hoffnungen auf die sehr vorteilhaft klingenden Investitionen aus Bankengeschäften machten. Intern hatten die Eigner der Loremo GmbH die spätere Aufteilung dieser geplanten Transaktionssumme vertraglich geregelt, wobei Stefan Ruetz entsprechend seinen bisherigen Kosten den größten Teil dieser Summe erhalten hätte. Vorweggesagt hat die Loremo AG diese Zahlung niemals leisten können, so dass diese Summe zumindest bis zu dem Zeitpunkt, als dieses Schreiben verfasst wurde, nicht geflossen ist. Die Forderung hat jedoch spätere Investorengespräche immer wieder belastet, insbesondere in den späteren Jahren, als Investoren vertragsgemäß tatsächlich einen nennenswerten Betrag eines möglichen Invests an die Gründer hätten zahlen müssen.

Von Anfang an war Dr. Lutz Spandau, welcher auch Leiter der Umweltstiftung der Allianz AG ist, der Aufsichtsratsvorsitzende der Loremo AG. Später wurde durch Herrn Heilmaier und Herrn Dr. Spandau der frühere ZDF-Intendant Prof. Dr. Dieter Stoltle für den Vorsitz des Aufsichtsrates gewonnen.

7 Die ersten Investoren und das Showcar für Genf 2006

im Jahr 2005 brachte Gerhard Heilmaier mit Norhamzah bin Nordin, dem Vorstand von Kosmo aus Malaysia einen langjährigen Wirtschaftspartner von ihm als potentiellen Investor ein.

Dieser war bereit, mit einem Betrag von insgesamt über 2 Mio. Euro durch Kosmo die gesamte Prototypenentwicklung zu finanzieren. Im ersten Schritt trug er mit 400.000 Euro zum Bau des ersten Show-Cars bei, welches in Genf im März 2006 präsentiert werden sollte, erwartete jedoch die gleichzeitige Beteiligung weiterer Investoren.

Bereits in den Jahren zuvor hatten wir überlegt, ein öffentliches Angebot zu machen und somit kleineren Investoren die Chance zu geben, sich zu beteiligen. Ein bedeutendes Problem bestand in dem Verbot, ein öffentliches Investmentangebot ohne geprüften Prospekt zu machen. Daher befragte ich das Bundesaufsichtsamt für Finanzen (BaFin) direkt und erfuhr, dass dieses Verbot nicht gegeben sei, sofern die einzelnen Beteiligungen mindestens 50.000 Euro überstiegen. Zusammen mit Axel Schmidtke, welcher uns

mittlerweile in Finanzierungsfragen beriet, und Gerhard Heilmaier formulierte ich ein zweiseitiges Angebot mit Beschreibung, einen allgemeinen LOI und einen Zeichnungsschein. Das Angebot und den LOI stellten wir als PDF ins Internet und warben auf der Homepage für ein Invest auf Basis dieser Daten. Ein Executive Summary wurde interessierten Investoren bzw. Zeichnern über ein Passwort ebenfalls über die Homepage zum Download angeboten. Auf diesem Wege fanden sich bis zum März 2006 knapp ausreichend viele Investoren, um das Showcar und den Messeauftritt zu finanzieren. Die ersten Aktien bis Anfang 2006 wurden für je 80 Euro pro Aktie ausgegeben. Bei einem ursprünglichen Stammkapital von nominell 50.000 Aktien entsprach dieser Kurs einer Unternehmensbewertung von 4 Mio. Euro.

Die ersten Gelder flossen im November 2005. Aufgrund der geplanten Präsentation in Genf im März 2006 war eine sehr rasche Entwicklung erforderlich. Lediglich das Design war zu diesem Zeitpunkt relativ weit gediehen.

Das Projektmanagement wurde ohne klar definierte Verantwortlichkeiten durch Gerhard Heilmaier und Tobias Hoffritz und mich von Seiten Loremos durchgeführt, wobei der Prototypenhersteller Edag durch eigenes Projektmanagement und mit höchster Motivation ein erstklassiges Ergebnis erzielte. Ein freier Mitarbeiter aus dem Umfeld von RT (RUETZ Technologies) half bei der Karosserieentwicklung mit und Martin Bock von RT unterstützte das Projekt bei der Entwicklung der Türkinematiken. RT zeichnete ferner für die Entwicklung der Fahrzeugbeleuchtung verantwortlich.

Als CAD-System wurde wieder das alte System Catia V4 verwendet, da wir keine Arbeitsplätze und Mitarbeiter für V5 in entsprechender Anzahl zur Verfügung hatten (Catia V4 und V5 sind vollständig unterschiedliche CAD-Systeme, die völlig unterschiedlich zu bedienen sind und zwischen denen Daten nur mit hohen Qualitätsverlusten ausgetauscht werden können).

Ich arbeite in diesen vier Monaten mit aller Kraft, teilweise 70 Stunden pro Woche. Angesichts des Zeitrahmens für alle beteiligten sehr Kraftraubend waren Entwicklungsschritte, die sich aus Forderungen von Gerhard Heilmaier ergaben und die die Nutzerfreundlichkeit und Ästhetik der sichtbaren Technik betrafen. Die in diesem Rahmen gefunden Lösungen dürfen jedoch allesamt als Gewinn für das Projekt betrachtet werden. Insbesondere zu nennen wären in diesem Zusammenhang, dass die Lenksäule, die bislang zwischen den Füßen durch die Stirnwand geführt wurde, durch eine Idee von Gerhard Heilmaier aus dem Fußraum verschwand. Auch der Verzicht auf eine eigene Fronthaube für den kleinen Gepäckraum stellt eine deutliche Verbesserung dar. Gerhard Heilmaier stand mir in dieser Zeit ein Vetorecht zu, mit dem ich Entwicklungen stoppen konnte, die ich für nicht durchführbar hielt. von diesem Recht machte ich in dieser Zeit ein einziges mal Gebrauch, als es darum ging, dass das Lenkrad fest mit der Fronttür verbunden werden sollte. Für diese Anordnung gab es keine sinnvollen Lösungen, bei denen die Lenksäule reell zum Lenkgetriebe hätte geführt werden können.

Von meiner Seite bestand ich darauf, dass keine Lösungen gezeigt werden, für die ich eine technische Umsetzung für nicht machbar hielt. Für den Respekt gegenüber dieser Vorgabe war ich sehr dankbar. Sie schaffte langfristig Glaubwürdigkeit und ermöglichte die konsistente Fortentwicklung des bis dahin entwickelten Konzeptes später zum fahrenden Prototypen bei geringstmöglichen zusätzlichen Kosten.

Das Konzept des Loremo hat eine eine sehr klare Schnittstelle zwischen Karosserie und Chassis, so dass die Entwicklungen in beiden Bereichen sich gegenseitig nur in geringem Maße beeinflussen und voneinander relativ unabhängig durchgeführt werden konnten.

Sämtliche organisatorischen Tätigkeiten und die Marketingaktivitäten für den Genfer Autosalon wurden in Verantwortung von Gerhard Heilmaier durchgeführt.

Die Präsentation des Loremo auf dem Genfer Autosalon darf als durchschlagender Erfolg gewertet werden. Loremo stellte 2006 eine der glaubwürdigsten Antworten auf die Notwendigkeit nachhaltiger Mobilität dar. Der Loremo war in den wichtigsten Medien vertreten und wurde fast durchweg positiv beschrieben.



Bild 6: Finaler Designentwurf von Tobias Hoffritz für den ersten nicht fahrenden Prototyp



Bild 7: der fertige nicht fahrende Prototyp auf dem Loremo-Stand in Genf 2006

8 Die Zeit nach dem Genfer Autosalon 2006

Bis Anfang 2006 war die Nutzung der Patente von Ulrich Sommer durch den anfangs erwähnten Vertrag

geregelt, welcher Loremo zur Umsetzung des „klassischen“ bzw. ursprünglichen Loremo-Konzeptes verpflichtete so wie zum ernsthaften Anstreben des Verbrauchsziels von unter 2 Litern, sofern dieses technisch machbar war. Im Falle der Missachtung dieser Ziele wären die Rechte an den Patenten wieder an mich zurück gegangen.

Im Zuge der Verhandlungen mit dem malaysischen Investor Kosmo erbat mich Gerhard Heilmaier um die Herausgabe meines Exemplars. Da dieses Exemplar kurzzeitig nicht auffindbar war, bat mich Gerhard Heilmaier, eine vorgefertigte bedingungslose Übertragung der Rechte an Loremo zu zeichnen.

Ich war mir der Tragweite dieses Dokuments an sich bewusst. Andererseits hatte ich im Zuge der Entwicklung des Loremo mittlerweile erkannt, dass sämtliche Patente um den Loremo jegliche Attraktivität verloren, sobald der Versuch unternommen wurde, das Auto merklich größer oder ineffizienter zu gestalten. Das ganze klassische Loremo-Konzept war ein gewachsenes Konzept aus einem Guss, welches regelrecht zerfiel, sobald wesentliche Änderungsversuche unternommen wurden. In diesem Falle wäre die Rückkehr zu klassischen Fahrzeugkonzepten zielführender gewesen, mit der Folge, dass Loremo wieder in unmittelbarer Konkurrenz zu etablierten Fahrzeugherstellern gestanden hätte, die solche Fahrzeuge (wie beispielsweise den Lupo 3L) wesentlich besser bauen konnten.

Ich unterzeichnete also diesen Vertrag, der die Rechte an den Patenten vollständig auf Loremo übertrug und der mir alle Ansprüche auf Gestaltung des Fahrzeugs nahm. Meine Vermutung, dass beide Ausführungen des ursprünglichen Vertrags zu diesem Zeitpunkt bereits tatsächlich in der Hand von Gerhard Heilmaier gewesen waren, bestätigte mir Gerhard Heilmaier in einem späteren Telefonat. Er hatte sich meine Ausführung zuvor bereits einmal „ausgeliehen“.

Mit meiner Einschätzung, was die Veränderbarkeit des klassischen Loremo-Konzeptes hin zu voluminöseren Fahrzeugen betraf, sollte ich recht behalten. Was ich allerdings nicht bedacht hatte, war, dass diese Einsicht der Unveränderbarkeit des klassischen Loremo-Konzeptes von Gerhard Heilmaier und Stefan Ruetz nicht geteilt wurde. Aus diesem Grund war die Zeichnung dieses neuen Vertrags vermutlich mein größter Fehler und der entscheidende Wendepunkt in der Geschichte von Loremo.

Es zeigte sich bei der Präsentation des nicht fahrenden Prototypen, dass der Innenraum des Loremo bzw. dieses Showcars relativ klein für große Personen war. Der wesentliche Grund für diese Tatsache bestand in der Umsetzung der Sitzschalen, bei welcher aus Design- und Zeitgründen einige Zentimeter nutzbare Höhe verloren gegangen waren.

Unmittelbar nach dem Genfer Autosalon war ich zudem aufgrund einer Grippe mehr als vier Wochen nicht mehr arbeitsfähig. Nach meiner Rückkehr erhielt ich eine Mail von Tobias Hoffritz mit Bildern eines neuen Designs. Ich fragte Tobias Hoffritz, warum die Proportionen so verändert wirkten und erfuhr, dass das Fahrzeug um ca. 90 mm breiter und um ca. 70 mm höher geworden war.

Darauf hin verfasste ich ein Schreiben, in dem ich postulierte, dass Veränderungen im Design, die die Technik beeinflussen, nicht ohne vorangegangene Abstimmungen geschehen dürften. Diese sollten im Streben nach Einvernehmen durchgeführt werden. Erst wenn dieses nicht möglich sein sollte, dürfte eine Mehrheitsentscheidung getroffen werden. Dieses Verhalten sei notwendige Basis für die Zusammenarbeit.

Dieses Schreiben fand allgemeine Zustimmung. In Gesprächen mit Gerhard Heilmaier legten wir Außenraum- und Innenraummaßveränderungen gegenüber dem Showcar fest, denen wir beide zustimmen konnten. Stefan Ruetz war mit dem Vorgehen nicht einverstanden, da er an der Besprechung nicht teil hatte. Da er jedoch keine Kritik an den gefundenen Lösungen üben konnte, fand unsere Einigung seine Zustimmung. Diese Maße wurden in einem der damals regelmäßig stattfindenden „Jour Fixes“ verabschiedet. Das Protokoll, in dem sie dokumentiert sind, ist für mich heute nicht mehr auffindbar.

Wir hatten vereinbart, dass die Höhe des Fahrzeuges um 35 mm zunehmen sollte. Weitere 15 mm sollten aus der Veränderung der Bodengruppe gewonnen werden, so dass die Kopffreiheit um insgesamt 50 mm zunehmen sollte (zuzüglich der Höhe, die sich bei Optimierung der Sitze gegenüber dem Showcar ergeben sollten). Ferner sollte die Breite auf Höhe der Seitenfenster um je 30 mm zunehmen und um diesen Betrag mehr Ellenbogenfreiheit bewirken. Der Fußraum sollte in der Länge um 60 mm zunehmen, so dass gegenüber dem bisherigen Design insgesamt für 110 mm mehr Körpergröße Raum sein sollte. Die damals vereinbarten Maße sind die Grundlage aller weiteren Arbeiten, die ich durchgeführt habe. Das später von mir verfolgte Package, zu dem es nach 2008 keinen Gegenentwurf mehr gab, unterscheidet sich von den damals festgelegtenmaßen nur durch zusätzliche 40 mm mehr Fußraum und durch 40 mm mehr Gesamtbreite (unterhalb der Fenster), die sich aus dem technischen Erfordernis breiterer Reifen ergeben.

Kosmo hatte mit 400.000 Euro die größte Einzelsumme zum Bau des Showcars beigetragen und versprach, unmittelbar nach Genf für die ausreichende Finanzierung des Loremo zu sorgen. Verträge waren unterzeichnet und die Due Dilligence war etwa im Mai abgeschlossen (einschließlich des von mir törichter weise unterzeichneten Vertrages zur bedingungslosen Übertragung der Patente auf die GmbH). Aufgrund von Problemen, die vordergründig nichts mit Loremo zu tun hatten war Kosmo nicht in der Lage, weitere Zahlungen zu leisten. Leider wurde die Zeit und insbesondere der große Publikumserfolg nach Genf nicht angemessen genutzt, um weitere Privatinvestoren zu werben. Aus diesem Grund lebte Loremo bis zum Frühjahr 2007 am

Existenzminimum und verbrauchte eine Burnrate von rund 60.000 Euro monatlich, ohne die Entwicklung voranzutreiben zu können.

Im Herbst wurde eine neue Firma „Future Mobility Ltd.“ (FM) gegründet, um an der australischen OTC-Börse Geld einzuwerben - ohne Erfolg. Maßgeblich für den Misserfolg war neben dem unprofessionellen Beistand des europäischen Vertreters vermutlich die fehlende Werthaltigkeit der FM-Aktien, deren Koppelung an die Werte der Loremo AG nicht hinreichend vertraglich abgesichert waren. Ein adäquater Transfer der Werte auf die FM war schwer möglich, da die bisherigen Investoren, die die Entwicklung der Loremo-Prototypen faktisch finanziert hatten, nicht im gleichen Verhältnis an der FM beteiligt waren, wie die Gründungsmitglieder.

Vom November 2005 bis 2009 lebte Loremo ausschließlich vom Verkauf von Aktien an Privatinvestoren bei relativ kleinen Einzelbeträgen (und von Fördergeldern, welche später in Höhe von insgesamt ca. 700.000 Euro flossen). Leider wurde nach Genf 2006 dem Verkauf an Privatinvestoren nicht mehr die entsprechende Beachtung gewidmet, so dass nicht ausreichend Geld eingenommen wurde, um ungehindert weiterarbeiten zu können. Die Zeichnungsscheine wurden aus dem Internet genommen nicht mehr direkt vermarktet, sondern erst auf Anfrage erläutert. Auf der anderen Seite wurde viel Zeit (bis zum Frühjahr 2007) verschwendet mit dem Warten auf die Umsetzung hoffnungsvoller Gesamtinvestitionsvorhaben, welche nicht zustande kamen.

Stefan Ruetz war 2006 von Gerhard Heilmaier zum Leiter der Entwicklung benannt worden.

Eine Anpassung des Designs an die vereinbarten veränderten Packagemaße wurde nicht unternommen. Die Besonderheiten des klassischen Loremo-Konzeptes wurden wiederholt zum Gegenstand von Kontroversen. Besondere Beachtung fand in diesem Rahmen das Konzept der verschiebbaren Seitenscheibe. Das Package des klassischen Loremo-Konzeptes ließ eine versenkbare Seitenscheibe, wie sie fast alle PKW haben, nicht zu. Die Umsetzung einer solchen versenkbaren Seitenscheibe hätte entweder erhebliches Mehrgewicht bei einer anzupassenden Struktur erfordert, oder eine Vergrößerung der Gesamtbreite um mehr als 100 mm erfordert, ohne dass diese Seitenbreite anderweitig nutzbar gewesen wäre. Aus diesem Grund vertrat ich fortgesetzt das bisherige Konzept der verschiebbaren Seitenscheibe. Dieses Schiebescheiben-Konzept war noch nicht bis zur endgültigen Umsetzbarkeit ausgearbeitet, wie auch andere Details an dem Fahrzeug.

Bemerkenswert ist, dass auch das Siechtum des amerikanischen dreirädrigen Elektroauto-Konzeptes „Aptera“ vermutlich zum Erliegen kam, weil in dort ins Unternehmen geholter „Fahrzeugexperte“ auf der Implementierung der gewöhnlichen versenkbaren Seitenscheiben bestand, obwohl auch das ursprüngliche Konzept des Aptera dies scheinbar nicht zuließ.

Beispielsweise auch die Antriebsentwicklung von reell umsetzbaren Antrieben kam in dieser Zeit kaum voran. Hans-Peter Hemmer, der als Honorarkraft für Loremo arbeitet entwickelte in dieser Zeit verschiedenste innovative und durchaus interessante Antriebskonzepte, die noch relativ weit von einer Serienfertigung entfernt waren. Wir waren uns darin einig, dass den Investoren der Loremo AG eine Verknüpfung der Risiken nicht zuzumuten gewesen wäre. Daher verfolgte Herr Hemmer die aussichtsreichen Projekte unabhängig von der Loremo AG relativ eigenständig weiter. Weit später wurden einige dieser Konzepte von der Astremo GmbH, deren Vorstand Gerhard Heilmaier war, weiter verfolgt. Die Astremo AG befand sich Ende 2013 in Auflösung.

9 Beginn getrennter Wege

Da die technische Entwicklung seit März 2006 faktisch wieder zum Erliegen gekommen war, drängte Herr Heilmaier vehement darauf, selber die Entwicklung in die Hand nehmen zu können. Herr Ruetz gestand als Leiter der Technik Herrn Heilmaier zu, weitere Design- und Package-Entwicklungen mit dem Designer Herrn Hoffritz und dem Ingenieur Herrn Hemmer durchzuführen.

Auch Herr Ruetz hatte mittlerweile ebenfalls Zweifel an der Sinnhaftigkeit eines konsequent sparsamen Fahrzeuges gemäß dem klassischen Konzept des Loremo. Daher lag es ihm nahe, das Anliegen von Herrn Heilmaier, ein Auto mit gewöhnlicheren Eigenschaften zu entwickeln, zu unterstützen, indem er ihm die Verantwortung für die Entwicklung faktisch übertrug. Die Aufgabe der Verbrauchsziele von unter 2 Litern wurde dabei auch von ihm billigend in Kauf genommen.

Nur zwei Wochen später wurde ein Design präsentiert, das nicht nur die vereinbarten Maße bei weitem übertraf, sondern das aufgrund großer Räder mit der bisherigen Struktur nicht mehr zu verwirklichen war. Es existierte keine Struktur für das Package, da die Räder eine größere Höhe der Struktur erfordert hätten, als für den Einstieg zulässig ist. Erste Strömungssimulationen ergaben eine Zunahme des Luftwiderstandes um 30 bis 40 %.

Diese Entwicklung führte im Frühjahr 2007 zum offenen Streit, in dem ich eine Hauptversammlung als einzige

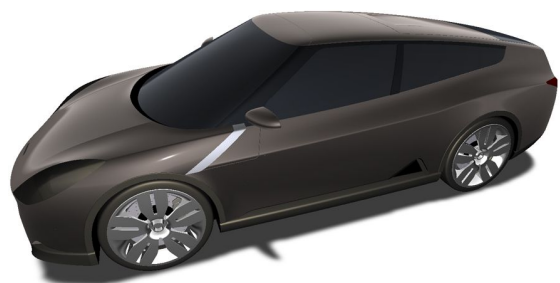


Bild 8: Designstudie, welche nicht mehr mit dem klassischen Loremo-Konzept vereinbar ist

Chance gesehen hätte, die Einhaltung des Versprechens des 2-Liter-Autos weiter zu verfolgen.

10 Bootsrumpfstruktur

In dieser Situation gewann Gerhard Heilmaier Herrn Prof. Tomforde als Mitglied des Aufsichtsrates. Dieser teilte die Vorstellungen von Gerhard Heilmaier und empfahl, das Versprechen des Verbrauchs unter 2 Litern sofort aus der Öffentlichkeitsarbeit zu nehmen. Da auch er die Unvereinbarkeit des neuen großen Designs mit dem bestehenden Package erkannte, entwickelte er im Frühjahr 2007 eine neue, „Bootsrumpfstruktur“ genannte Struktur. Diese Struktur beanspruchte wesentlich mehr Raum und vergrößerte das erforderliche Volumen für den Fahrerarbeitsplatz erheblich. An mehreren Stellen engt diese Struktur jedoch den Raum derartig ein, dass trotz des massiv gestiegenen Gesamtvolumens der Komfort teilweise niedriger gelegen hätte, als bei der klassischen Linearzellenstruktur. Es bestanden erhebliche Zweifel an der Crashesicherheit des vorgestellten Konzeptes. Das Konzept war insgesamt nicht ausgereift und beinhaltete auch erhebliche Package-Probleme bis hin zu einer Dachkante, die regelrecht durch den Kopf der Insassen verlaufen wäre. Es ist bekannt, dass Prof. Tomforde bei IAV mehrere Crashtests durchführen ließ. Diese Simulationen wurden nicht präsentiert. Die einzigen Simulationen, die präsentiert worden waren, betrafen Teile der Struktur, deren Versagen nicht zu erwarten gewesen wären.

Das nun verfolgte Gesamtkonzept hatte alle erfinderischen Merkmale des klassischen Loremo-Konzepts verworfen und war nicht mit einem Verbrauch in der Nähe von 2 Litern darstellbar gewesen. Meine Einflussmöglichkeiten auf das nun verfolgte Vorgehen waren nicht mehr vorhanden. Bei weiterer Verfolgung des Konzeptes hätte ich mich gezwungen gesehen, jegliche Verantwortung für das verfolgte Konzept öffentlich abzulehnen.

Zu diesem Zeitpunkt begann Stefan Ruetz, die Machbarkeit des Bootsrumpfkonzeptes genauer zu studieren und erkannte, dass mit dem neuen Bootsrumpf-Konzept der Projekterfolg bereits aus rein technischen Gründen gefährdet gewesen wäre. Außerdem wäre es nicht mehr möglich gewesen, zur IAA einen fahrenden Prototypen fertigzustellen.

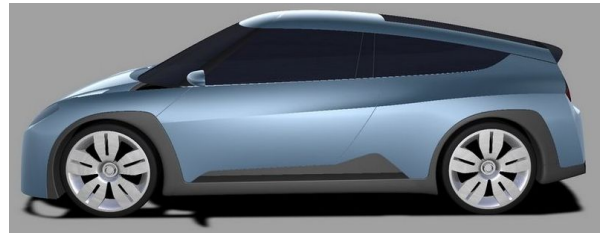


Bild 9: Designstudie, welche nicht mehr mit dem klassischen Loremo-Konzept vereinbar ist

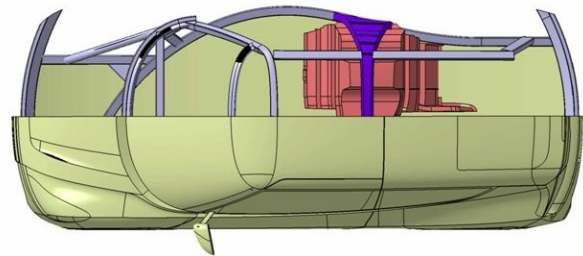


Bild 10: alternatives Struktur-Konzept mit technischen Ungereimtheiten

11 Fahrerprobungsträger

Da in der Öffentlichkeit eine hohe Erwartungshaltung bezüglich der raschen Präsentation eines fahrenden Prototypen bestand, fiel ein gutes halbes Jahr vor der IAA die Entscheidung, mit dem bisherigen Konzept und mit einem minimalen Budget den Fahrerprobungsträger herzustellen.

Die hohe öffentliche Resonanz auf die Präsentation des alten Showcars auf der Hannover Messe im März 2007 im Rahmen der „Clean Moves“ ermöglichte die Akquisition von knapp ausreichend Investoren, um das Projekt wenigstens zu starten.

Die Partner für die Umsetzung des Fahrerprobungsträgers waren Heggemann und ein namhafter deutscher Fahrwerkshersteller, der nicht genannt werden will, die das Fahrwerk maßgeblich entwickelten. Für die Umsetzung und Steuerung des Projektes seitens Loremo war ich alleine verantwortlich und hatte alle Freiheiten, das Projekt zu gestalten. Diese sehr vorteilhafte Situation ergab sich aus der großen Ferne, die Herr Heilmaier inzwischen zu dem klassischen Konzept aufgebaut hatte.

Eine wesentliche Erschwerung der Arbeit bestand allerdings in der von Stefan Ruetz gestellten Aufgabe, die Machbarkeit des Konzeptes durch diverse Studien (Crash, Ergonomie, Homologation, etc.) abzusichern, welche gut die Hälfte meiner Arbeitszeit in diesem Zeitraum beanspruchte. Um diese Absicherungen durchzuführen war ein Design erforderlich, welches auf dem aktuellen Package basierte. Da ich weiterhin für diese Designstudie



Bild 11: Präsentation des Fahrerprobungsträgers unter schwarzem Schleier

keine Unterstützung erhielt, engagierte ich privat einen Designer (Karsten Schmidt), der in kürzester Zeit ein entsprechendes Design entwickelte, welches die Basis der Ergonomie- Package- und Homologationsstudien bildete, welche bis heute noch Bestand haben. Die Machbarkeitsstudie forderte Stefan Ruetz ein, um selber etwas mehr Gewissheit zu erhalten und um mir die Chance zu geben, den Aufsichtsrat von der Richtigkeit des Loremo-Konzeptes zu überzeugen. Gleichwohl diese Studie einen gewissen Gewinn für das Konzept darstellte, weil sie sich nun auf das aktuelle Konzept bezog, welches bis heute noch bestand hat, so wurden nur wenige neue Erkenntnisse gewonnen, weil alle relevanten Fragen bereits schon früher untersucht worden waren.

Glücklicherweise wurde ein großer Teil der Projektmanagement-Tätigkeiten durch Detlef Schmidt von Heggemann (Heute: „Hans Götz Fahrzeugbau“) übernommen. Auch das Entwicklungsteam Loremo, bestehend aus drei Konstrukteuren und mehreren Studenten, leistete enormes. Ohne die hervorragende Unterstützung durch alle beteiligten wäre der reibungslose Ablauf des Projektes nicht möglich gewesen.

Der Fahrerprobungsträger wurde mit einem minimalen Budget und innerhalb kürzester Zeit fertiggestellt. Nach allgemeiner Übereinstimmung erfüllte er funktionell die in ihn gestellten Erwartungen. Freilich war er alles andere, als ein ausgereiftes Fahrzeug. Viele Details waren nicht entwickelt. Es gab aber auch Ansatzpunkte für weitere Verbesserungen. Insbesondere ein relativ abruptes Übersteuern des Fahrzeuges in sehr speziellen Situationen (Überfahren eines Hindernisses in der Kurve mit kurveninneren Rädern) hätte bis zur Serie behoben werden müssen. Am kritischsten in der Kommunikation nach außen wurden jedoch das Finish der Karosserie, das Motorengeräusch des provisorischen Motors und dessen geringe Leistungsentfaltung (13 PS und somit rund die Hälfte dessen, was für den Dieselantrieb vorgesehen und realistisch machbar erschien) bewertet.

Da ich 2005 bei dem Bau des Show-Cars größten Wert auf die Praxistauglichkeit der Karosserie gelegt hatte, war es möglich, die Formen der gesamten Karosserie des Showcars wieder zu verwenden, was die Entwicklung der Karosserie und die Kosten zur Herstellung auf ein absolutes Minimum beschränkte.

Die Struktur war in den Packagemaßen bereits auf das neue größere Package modifiziert, wohingegen die Außenhaut noch die alten kleineren Maße aufwies. Diese Maßnahmen ermöglichten bereits, dass Fahrer mit Körpergröße von 1,90 Metern mit Helm problemlos fahren konnten. Durch die spätere Vergrößerung der Karosserie wird somit das Ziel, Personen mit 1,94 m Körpergröße („95-Perzentil-Mann“) fahren zu lassen erreichbar sein.



Bild 12: Erste Testfahrten und Filmaufnahmen des Fahrerprobungsträgers

Der Fahrerprobungsträger wurde gefilmt und tonlose Aufnahmen wurden veröffentlicht. Wenige ausgewählte Fernsehdokumentationen wurden auch mit originalem Motorengeräusch ausgestrahlt. Der Sinn der Präsentation des Motorengeräusches bestand darin, die Öffentlichkeit frühzeitig auf die Klangcharakteristik von 2-Zylinder-Diesel-Motoren vorzubereiten. In den Fernsehsendungen wurde darauf hingewiesen, dass das Motorengeräusch nicht dem endgültigen Klang entspräche.

Die Präsentation des Fahrerprobungsträgers erfüllte die Erwartungshaltung der Öffentlichkeit und der Loremo-Fans und schaffte großes Vertrauen. Die IAA war allgemein ein großer Erfolg, der allerdings durch die innere Zerrissenheit des Teams getrübt wurde, welche atmosphärisch ausstrahlte. Der schwarze Schleier, unter dem der Prototyp auf der IAA 2007 verdeckt bleiben sollte, so wie die graue Farbe des Fahrzeugs, welche vorgegeben wurde, drückten dies sehr deutlich aus. Vorgeblich sollten sie die unzulängliche Reife und das grobe Finish des Prototypen verbergen oder versinnbildlichen.

Der Fahrerprobungsträger entsprach in allen wesentlichen Punkten dem bislang virtuell entwickelten klassischen Loremo-Konzept und er fuhr. Er fuhr gemessen an der Reife und den minimalen Baukosten sogar sehr gut und absolvierte insgesamt weit über 2.000 Kilometer. Dieser fahrende Prototyp hätte für die Loremo AG einen durchschlagenden Erfolg bedeuten können, wenn er nicht die Pläne oder besser gesagt Vorstellungen von manchen Personen in der Loremo AG durchkreuzt hätte. Hätten sich die Entscheider der Loremo AG hinter dieses Konzept gestellt, hätte an diesem Punkt die Firma einen enormen Auftrieb erhalten können.

12 Die Zeit nach der IAA 2007

Der damalige Aufsichtsrat zeigte keinerlei Freude an der Fertigstellung des Fahrerprobungsträgers und empfahl, unter der Leitung von Gerhard Heilmaier gemeinsam mit Prof. Tomforde das Bootsumpf-Konzept von Prof. Tomforde umzusetzen. In dieser Situation fand Stefan Ruetz einen formellen Fehler bei der Ernennung der Aufsichtsräte heraus, der die erneute Bestätigung des Aufsichtsrates oder eine Neuwahl erforderte. Dieses Betreiben veranlasste den damaligen Aufsichtsrat, geschlossen zurückzutreten.

Inwieweit eine klarere Positionierung zugunsten des klassischen Loremo-Konzeptes einschließlich sachlicher Argumentation in dieser Situation den damaligen Aufsichtsrat hätte umstimmen können, ohne dieses harte

Vorgehen wählen zu müssen, ist im Nachhinein schwer zu sagen. In jedem Fall führte das gewählte Vorgehen, welches ich ja auch stützte, zu einem nachhaltigen Vertrauensverlust des damaligen Aufsichtsrates und von Gerhard Heilmaier in Stefan Ruetz und auch in mich.

Ein neuer Aufsichtsrat, bestehend aus Uwe Kleinschmidt, Volker Deibert und Walter Weishaupt, wurde im Gründerteam ausgesucht und durch ein Gericht bestellt. Gemeinsam mit dem neuen Aufsichtsrat wurde die weitere Verfolgung des klassischen Loremo-Konzeptes beschlossen. Für Herrn Heilmaier war der Wechsel des Aufsichtsrates ein großer Verlust, da er zuvor mit viel Engagement und mit der Hilfe von Freunden den damaligen hochkarätig besetzten Aufsichtsrat aufgebaut hatte und sich in seinem Engagement verraten gefühlt hatte. Er war nicht mehr bereit, als Vorstand eine Strategie zu vertreten, die ihm diktiert werden sollte. Aus diesem Grunde legte er seine Vorstandstätigkeit für Ende März 2008 nieder.

Ab April 2008 war Stefan Ruetz dann alleiniger Vorstand der Loremo AG.

Anders als während des Baus des Fahrerprobungsträgers übernahm Stefan Ruetz unmittelbar nach der IAA die Führung der Ingenieure von Loremo, um diverse Studien anzustellen, welche das Ziel verfolgten, Gewissheit über die Richtigkeit des Konzepts zu gewinnen. Die Arbeiten, welche er durchführen ließ waren überwiegend nicht mit mir abgestimmt und die Ergebnisse brachten zumindestens für mich selber keine neuen Erkenntnisse.

Bis zuletzt war Gerhard Heilmaier zusammen mit Axel Schmidtke tätig in der Akquise von Investoren. Seit der IAA wurden fast keine Zeichnungen mehr generiert. Während der alleinigen Vorstandstätigkeit von Herrn Ruetz wurde praktisch kein einziger Investor gefunden. Zwei Dahrlehen über 30.000 Euro, von denen eines in Aktien umgewandelt werden sollte, sind die einzige zustandegekommene mir bekannte Finanzierung aus dieser Zeit.

Bis zum November 2007 verteidigte ich Stefan Ruetz, der wegen der Konflikte mit Gerhard Heilmaier des öfteren in die Schusslinie geraten war gegenüber allen Firmenmitarbeitern und honorierte auf diese Weise die zeitweise Rückendeckung, die den Bau des Fahrerprobungsträgers ermöglicht hatte. Meine Probleme mit meinem fehlenden Einflussmöglichkeiten auf die Entwicklung äußerte ich ihm gegenüber unter vier Augen.

Besonders belastete mich, dass erneut die aus meiner Sicht wichtigen Entwicklungsschritte (Weiterentwicklung der Struktur, des Fahrwerkes und der Karosserieteile) unterlassen wurden. Bei bestehenden Bedenken am klassischen Loremo-Konzept wurde weder in dieses, noch in tragfähige Alternativen investiert.

13 Workshop mit Uwe Kleinschmidt

Im November besuchte Uwe Kleinschmidt, ein Aktionär, Deutschland und machte einen Workshop mit dem Gründerteam, in dem wir eine gemeinsame Zielsetzung, Produktdefinition und Zielgruppendefinition erarbeiteten.

Der Workshop bestätigte das klassische Konzept und die Ausrichtung auf eine eher umweltorientierte Käuferschaft. Während des Workshops kündigten Sowohl Gerhard Heilmaier, als auch Stefan Ruetz die Niederlegung Ihrer Vorstandstätigkeit an. Im Gegensatz zu Gerhard Heilmaier legte Stefan Ruetz allerdings seine Vorstandstätigkeit später nicht nieder.

In dem Workshop wurde entschieden, das klassische Konzept weiter zu verfolgen und sowohl eine lifestyle-orientierte Käuferschaft, als auch eine umweltorientierte Käuferschaft anzusprechen. Als Resultat des Workshops sollten Strukturen geschaffen werden, in denen meine Fähigkeiten der Entwicklung des Loremo in vollem Umfang nutzbar wären. Dazu sollte ich gemeinsam mit dem CAD-Konstrukteur Uli Schoster die Verantwortung für die weitere Entwicklung übernehmen.

Ich übernahm die Verantwortung für einen Projektplan, der bis 21.01.2008 fertigzustellen war.

Herr Ruetz beanspruchte für sich, die Serienentwicklung zu leiten, wohingegen ich für das Konzept zuständig sei. Diese Trennung regte Herr Ruetz seit langer Zeit an, wobei die Trennlinie zwischen Konzeptentwicklung und Serienentwicklung nicht definiert war. In einem Organigramm beanspruchte er die Leitung über die beiden bereits engagierten Ingenieure und zwei weitere noch nicht engagierte Ingenieure für sich, wohingegen er mir die Verantwortung für noch einmal zwei weitere Ingenieure zuge dachte, welche noch nicht in der Firma waren. Dies bestätigte die Tatsache, dass ich, wie die Jahre zuvor (Mai bis September 2007 ausgenommen) keinerlei Möglichkeiten zur Weiterentwicklung des Fahrzeuges mehr hatte. Ferner hatten die Studien von Stefan Ruetz bislang keine greifbaren Ergebnisse hervorgebracht und er wollte das aktuelle Konzept auch gut vier Monate nach der IAA weiterhin nicht bestätigen. Er erwog weiterhin die Möglichkeit, eine versenkbare Scheibe vorzusehen und das Fahrzeug erheblich in der Höhe zu vergrößern, mit der Folge, dass alle bisherigen Arbeiten weitgehend hinfällig gewesen wären und dass sich die Entwicklung ohne baldige Fortschritte um mehrere Jahre hinausgezögert hätte.

Ich erfuhr während des Workshops, dass die beiden Ingenieure Peter Wugeditsch und Uli Schoster große Probleme in der Zusammenarbeit mit mir hatten. Dies erfuhr ich vom Aufsichtsrat Uwe Kleinschmidt, welcher es sowohl von Gerhard Heilmaier, als auch von Stefan Ruetz erfahren hatte. In der Folgezeit sah ich mich Anfeindungen von fast allen Mitarbeitern ausgesetzt, so dass es fast so schien, als wäre ich für sämtliche gegenwärtigen Probleme zuständig. Ich stellte somit fest, dass Stefan Ruetz offen gegen mich arbeitete. Diese Wendung geht vermutlich zurück auf die Zeit der Wahl des neuen Aufsichtsrates etwa sechs Wochen zuvor. Ich hatte in dieser Zeit einen kurzen Disput mit Stefan Ruetz unter vier Augen, weil auch mir die Ernennung des dritten Kandidaten zu lange dauerte. Herr Ruetz verlor in dieser Situation, in der er sich selber der Kritik vieler Firmenangehörigen ausgesetzt sah, auch sein Vertrauen in mich und betrachtete auch mich als Gegenspieler.

Seit dem Workshop, als Stefan Ruetz deutlich machte, dass er mir keinerlei Einfluss auf die weitere Entwicklung zugestehen wollte, hatte ich dann auch meine Unterstützung von Stefan Ruetz aufgegeben. Das Verhältnis zwischen Stefan Ruetz und mir hat sich seither so weit verschlechtert, dass von einer wie immer gearteten Zusammenarbeit nicht mehr gesprochen werden kann. Mir waren praktisch keine Einflussmöglichkeiten mehr gegeben..



Bild 13: Design, welches in Zusammenarbeit von Kevin Kreft und Ulrich Sommer entstand

Abschließend ist zum Workshop zu sagen, dass er dennoch ein sehr positives Ergebnis erbracht hat, in dem sich das Gründerteam auf ein Konzept, eine Zielgruppe und im wesentlichen auf interne Strukturen verständigt hat. Diese Strukturen sahen einen neu zu bestimmenden Vorstand vor und eine Doppelspitze, in der ich gemeinsam mit Uli Schoster für die Entwicklung verantwortlich gewesen wäre. Herr Ruetz hat in der Folgezeit jedoch die Ergebnisse des Workshops so wie den von mir erstellen Projektplan vollständig ignoriert und agierte ohne Konzept und Projektbezogenem Plan.

Stefan Ruetz hatte inzwischen die Leitung der Entwicklung komplett an sich genommen. Lediglich die Praktikanten konnte ich noch zu meiner Unterstützung nutzen. Von besonderer Bedeutung war die Arbeit von dem Designstudent Kevin Kreft, der in Kooperation mit mir das lange Zeit gültige Design entwickelt hat, welches im Luftwiderstand erheblich niedriger liegt, als alle bisherigen Designs. Die Grundlage dieses Designs waren die vorangegangenen Studien von Karsten Schmidt. Dieses Design wird von der Mehrzahl der Betrachter als Gewinn gegenüber allen bisherigen Designs gewertet, zumindest jedoch nicht als Rückschritt. Es ist somit mit sehr effizient genutzten Ressourcen (Kevin Kreft war Praktikant, danach Diplomant und später Loremo-Mitarbeiter) gelungen, die These zu unterstreichen, dass ein niedriger Luftwiderstand und ein schönes Design kein Widerspruch sein müssen, sondern im Gegenteil sich gegenseitig bedingen und eine charakteristische Besonderheit einer „Loremo-Philosophie“ darstellen.

14 Der Umzug nach Nordrhein Westfalen

Das Land Nordrhein Westfalen hatte das Loremo-Projekt mit bis zu 2,3 Mio. Euro gefördert. Da jedoch im Förderzeitraum die meisten Gelder für andere Zwecke als für die Entwicklung der Prototypen gemäß dem bereits entwickelten klassischen Loremo-Konzept ausgegeben worden war, konnten für den Bau der zwei Prototypen lediglich rund 700.000 Euro an Fördermitteln in Anspruch genommen werden.

Als einziges Mitglied des Gründerteams zog ich in der Folgezeit nach Nordrhein Westfalen und trug der für die Förderung erforderlichen personellen Präsenz Rechnung. Dies hatte jedoch zur Folge, dass ich von den weiteren Vorgängen in der Loremo AG völlig abgeschnitten war, womit sich meine Einflussmöglichkeiten erneut verringerten.

Aufgrund des angekündigten Weggangs von Herrn Heilmaier waren wir uns einig, dass durch einen kaufmännischen Vorstand Ersatz geschaffen werden sollte. Ich hatte Gerd Otto kennen gelernt, der als Geschäftsführer des Entwicklungsunternehmens IVM und später MVI geeignet erschien, Loremo zu leiten. Herr Otto brachte Herrn Willi Wurl, mit dem er bereits erfolgreich die Entwicklung des Mercedes CLS und andere Projekte geleitet hatte mit ins Spiel. Herr Wurl sollte die gesamte Verantwortung für die Serienentwicklung übernehmen, wohingegen mein Part die Konzeptentwicklung sein sollte. Nach kurzer Zeit wendete sich Herr Otto jedoch ab, weil er ein Angebot bei EDAG hatte. Nach einem Monat platzte das Angebot bei EDAG und Herr Ruetz sprach Herrn Otto erneut an, um ihn für Loremo zu gewinnen. Herr Otto zeigte sich bereit und unterstützte Herrn Ruetz bei den Geschäften. Seine Ernennung zum Vorstand sollte bei weiteren erfolgreich eingeleiteten Kooperationen erfolgen. Ferner wurde Herr Peter Grett in das Unternehmen genommen, um Öffentlichkeitsarbeit und Marketing zu unterstützen.

Alle weiteren strategischen Gespräche fanden in München ohne meine Beteiligung statt. Herr Wurl war noch in einem anderen Projekt involviert, welches ihn vollständig auslastete, so dass er ausschließlich zu Gesprächen mit potentiellen Partnern erschien. Er nahm sich zu keinem Zeitpunkt die Zeit, mit mir zu sprechen. Über das Projekt ließ er sich ausschließlich über Office-Dokumente informieren, die ich zu erstellen hatte.

Die einzigen Fortschritte in der Entwicklung wurden neben dem Design von Kevin Kreft durch die mittlerweile weggegangenen Praktikanten Matthias Kahl und Andreas Putz erzielt und betrafen die Schiebescheibe und die Schlösser für das Hardtop.

Den Projektplan, den ich während des Workshops versprochen hatte, hatte ich nach einigen Schleifen der gemeinsamen Abstimmung mit etwa drei Wochen Verspätung abgeliefert. Dieser fand keine Beachtung und wurde durch die schlichte Kopie der „Blaupause“ eines Projektplans für ein vollkommen anderes Fahrzeugprojekt mit anderem Budget und ohne jeglichen Bezug zum Loremo-Projekt ersetzt (Es handelte sich um einen einseitigen Din A4 Zeitplan ohne weitere Detaillierung). Auch galt weiterhin das klassische Loremo-Konzept als „problematisch“ und wurde nicht weiter verfolgt, wohingegen auch die Suche nach Alternativen nicht betrieben wurde.

In dieser Zeit wurde der Fahrerprobungsträger, der bis dahin ja mit einem Dieselmotor angetrieben worden war, auf einen Elektroantrieb umgerüstet und fuhr fortan elektrisch. Ferner erhielt der Fahrerprobungsträger in Nordrhein Westfalen eine Fahrgenehmigung, so dass wir uns fortan rein theoretisch auf öffentlichen Straßen fortbewegen konnten. Bis das jedoch faktisch möglich werden sollte, sollte noch etwas Zeit vergehen.

Am 16. Juni 2008 erhielt ich eine fristlose Kündigung, auf der der Kündigungsgrund angegeben wurde als „mir aus dem Gespräch bekannt“. Gemeint war ein Presseartikel der Wirtschaftswoche, in dem stand, das Elektro-Auto sei ein Zugeständnis an das Marketing. Diese Formulierung, die nicht von mir stammt, erhält ihre Brisanz vermutlich eher aus dem bis dahin auch mir gegenüber nicht offen dargelegten Streben des Vorstandes, die verbrennungsmotorischen Antriebe nicht weiter verfolgen zu wollen.

Aus dem Unternehmen wurden ferner Axel Schmidtke, der bislang die Investoren betreut hatte, entfernt und Herr Grett, der für die Öffentlichkeitsarbeit zuständig war.

15 Die Situation vor der Hauptversammlung vom 29.08.2008

Zum Zeitpunkt der Hauptversammlung hatte die Loremo AG in Verantwortung von Stefan Ruetz über ein volles Jahr keinerlei Weiterentwicklung des Loremo betrieben und Stefan Ruetz konnte keinerlei Ansätze aufzeigen, wie es weitergehen sollte. Dafür wurde die Unternehmensberatungsfirma Roland Berger ins Boot geholt, um gemeinsam mit Karmann eine Strategie zu entwickeln.

Herr Ruetz übernahm die Amtsgeschäfte von Herrn Heilmaier mit einem niedrigen Kontostand, weitgehend frei von Belastungen.

In dem Jahr seiner Vorstandstätigkeit wurden so gut wie keine Investoren gefunden.

Die Hoffnungen lagen ausschließlich auf Roland Berger und einem arabischen Investor der in der Folgezeit das Interesse verlor. Laut eines Rechtsanwaltes, Herrn Urbanski, sollte für diesen Investor eine Aktienerhöhung um 20 Mio. Euro Nennkapital erfolgen, um 20 Mio. Euro einzuwerben. Die Aktie hätte also von bis dahin 150 Euro auf 1 Euro abgewertet werden sollen. Dies hätte für alle Investoren faktisch einen Totalverlust bedeutet, der durch keine Wertsteigerung aufgefangen hätte werden können. Eine Insolvenz hätte vermutlich für die Aktionäre kaum Nachteile gegenüber dieser Art der Fortsetzung der Geschäfte geboten. Dabei stellten die einzuwerbenden 20 Mio. Euro nur 20% des angenommenen Kapitalbedarfs dar. Die restlichen 80 Mio. Euro des gemeinsam mit Roland Berger ausgearbeiteten Plans hätten zum größten Teil durch industrielle Kooperationen eingebracht werden sollen, wie auch immer die Motivation für die Kooperationspartner hätte aussehen sollen. Der genannte Plan, soweit er bekannt wurde, enthielt wenig Details zur Geschäftsstrategie. Ferner waren in dem Plan keine Aussagen zu finden, mit welchem Fahrzeugkonzept die Unternehmung fortgesetzt hätte werden sollen. Aus diversen technischen Angaben war zu entnehmen, dass das Auto deutlich stärker hätte sein sollen und eventuell eine andere Zielgruppe bedienen, als sie aus bisherigen Messeauftritten für Interessenten bekannt war.

Da das Invest nicht zustande kam, verschlechterte sich die finanzielle Situation weiter.

Bemerkenswert war insbesondere die Tatsache, dass rund einen Monat vor der Hauptversammlung, ab einem Zeitpunkt zu dem Herr Ruetz absehen konnte, dass er sich nicht mehr im Amt halten können würde, Rechnungen in einer Gesamthöhe von rund 400.000 Euro einliefen und für die Nachfolger eine enorme Belastung darstellen sollten. Ferner existierten eine Reihe von Verträgen mit Personen im Umfeld (zB. mit Urbanski), nach denen bei Abschluss der geplanten Transaktionen erhebliche Summen an die Dealmaker geflossen wären. Diese Dinge sollten jedoch erst später bemerkt werden.

Ausschlaggebend für die Abwahl des alten Aufsichtsrates und die Wahl eines neuen Vorstandes in Absprache zwischen mir und Gerhard Heilmaier war die Tatsache, dass ich durch die faktisch unbegründete fristlose Kündigung in einen Rechtsstreit mit der Loremo AG gezwungen worden war und dass Herr Heilmaier mit einem

Rechtsstreit überzogen war, der mit vollkommen ungeeigneten Mitteln den Schaden abwenden sollte, der angeblich durch die unvermeidbare Abwanderung des Know Hows von Herrn Hemmer in die Astremo AG entstanden war. Der Streit konnte gegen Herrn Heilmaier offenkundig nicht gewonnen werden. Er belastete in der Intention jedoch die Existenzgrundlage von Herrn Heilmaier und den Erfolg der Astremo AG. Als Begründung für die Initiierung des Streits diente die Intention, eine Verhandlungsbasis zur Kooperation zu schaffen. Dieser Streit schuf bei der Astremo AG (und der Fumobi AG) jedoch im Gegenteil ein existentielles Interesse, *keine* Kooperationen mit der Loremo AG einzugehen. Ferner einte der Streit die Interessen von mir mit denen von Gerhard Heilmaier, die ohnehin in der sehr groben Marschrichtung für Loremo nicht mehr so weit auseinander lagen. Herr Heilmaier hatte inzwischen mehrfach sinngemäß geäußert, dass eine Firma, die viele Zitronen im Keller lagern hätte, besser vorerst nicht primär Orangenlimonade produzieren solle. Mit anderen Worten solle die Loremo AG das klassische Loremo-Konzept weiter verfolgen („Zitronen“), da dies aus seiner Sicht zu diesem Zeitpunkt die einzige Chance von Loremo gewesen wäre. Gleichwohl freundete sich Gerhard Heilmaier mit dem klassischen Konzept nicht mehr an. Er erkannte zwar die technische Machbarkeit an, sehnte sich aber nach einem größeren und gewöhnlicheren sportlichen elektrischen Fahrzeug.

Auf der Hauptversammlung vom 29.08.2013 wurde Stefan Ruetz per Misstrauensantrag abgewählt. Sein Nachfolger, Thomas Zollhoefer war von mir vorgeschlagen worden und wurde vom Aufsichtsrat umgehend ernannt. Ich hatte Herrn Zollhoefer durch seine Bewerbung als Mechaniker kennen gelernt und aus seinem Lebenslauf gesehen, dass er bereits mehrfach Unternehmen geleitet hatte. Mich selber als Vorstand vorzuschlagen wäre mit Sicherheit am Widerstand vieler Verantwortlicher gescheitert.

16 Die Situation nach der Hauptversammlung vom 29.08.2008

Herr Zollhoefer war nach seinem Amtsantritt zunächst ausschließlich mit finanziellen Forderungen beschäftigt, welche zum größten Teil erst rund einen Monat vor der letzten Hauptversammlung eingegangen waren. Die Arbeitsbelastung wurde zusätzlich durch die Aufgabe erhöht, alleine die Buchhaltung zu ordnen und die Schriftsätze und die Umstände der Forderungen halbwegs transparent zu machen.

Darüber hinaus war Herr Zollhoefer leider auch mit permanenten Anfeindungen gegenüber meiner Person konfrontiert und dies scheinbar auch verbunden mit einem erheblichen Druck, nicht mit mir zusammenzuarbeiten. Offensichtlich war dieser Druck und die Verunsicherung derartig stark, dass er mir den Rücken nicht mehr decken wollte und mich Anfang Dezember 2008 faktisch fallen ließ. Herr Zollhoefer sprach in diesem Zusammenhang mehrfach von „Erpressung“ mit Verweis auf diverse Drohungen durch den Rechtsanwalt Herrn Urbanski. Meine Isolation entsprach seither in etwa der Isolation, die ich auch vor der Hauptversammlung erlebt hatte, welche ja bekanntermaßen in der Kündigung endete, welche mittlerweile durch Thomas Zollhoefer zurückgenommen worden war.

Da Herr Zollhoefer fast überhaupt nicht in Marl präsent war, da er kaum Konzepte für die Organisation und das Marketing hatte, bedeutete dies, dass die Mitarbeiter weitgehend sich selber überlassen waren und die Verwaltung des Hauses eigenverantwortlich durchführten. Aufgrund der fehlenden Rückendeckung hatte ich im Falle von Meinungsverschiedenheiten kaum mehr Einfluss auf das Geschehen, da die Mitarbeiter mit Rückendeckung von Herrn Zollhoefer auch gegen mich handeln konnten. Manche Mitarbeiter standen noch im engen Kontakt mit Herrn Ruetz. Im Falle des Marketings bedeutete dies schwere Rückschläge meiner Arbeit, der von Seiten Herrn Zollhoefers sonst eigentlich keine eigenen Interessen entgegenstanden. Es wurden Kooperationen mit Firmen eingeleitet, die spezialisiert auf vollkommen andere Zielgruppen waren, während Kooperationen mit Firmen, die auch ökologisch orientierte Zielgruppen beschrieben, von einem Praktikanten abgelehnt wurden. Meine Präsenz in Marl und der Preis, den meine Familie dafür zahlen musste waren wie in der Zeit vor der Hauptversammlung 2008 ohne positives Resultat, im Gegenteil führte mein Engagement in Marl wieder erneut zu meiner Isolation.

Ein besonderes Ereignis verdient noch besondere Beachtung: Am 14.11.2009 fand ein Treffen im Haus Karmann in Osnabrück statt, zu dem Roland Berger geladen hatte. Roland Berger lud neben Thomas Zollhoefer Herrn Ruetz, Willi Wurl und Uli Schoster als 'Vertreter von Loremo', Herrn Wurl als 'Leiter der Fahrzeugentwicklung'. Reinhold Wegmann, der Herrn Zollhoefer beriet und ich waren explizit eingeladen. Aufgrund heftigen Widerspruchs durch mich wurde unsere Präsenz dann dennoch geduldet gegen unsere Zusage, keine Redebeiträge einzubringen. Dieses Ereignis machte deutlich, in welcher Art Herr Ruetz auch nach seiner Abberufung als Vorstand und ohne jegliche Funktion bei der Loremo AG Einfluss auf das Unternehmen auszuüben versuchte.

Der Besprechung gingen viele vergebliche Versuche von mir voraus, mit Karmann über das Konzept und eventuelle Fragen zu sprechen.

Auf dem Treffen präsentierte Herr Wegert von Karmann, der mit Herrn Wurl befreundet ist, das Ergebnis seiner Studie, welches besagte, dass das klassische Loremo-Konzept so wie dargestellt nicht darstellbar sei. „So wie dargestellt“ enthielt das Konzept aber einige Vorgaben von Herrn Ruetz, die explizit dem klassischen Loremo-Konzept widersprachen. Diese hatte Herr Ruetz oder ein anderer Vertreter seines Netzwerkes offenkundig gegenüber Karmann im Vorfeld festgelegt. Explizit enthalten war beispielsweise die von Herrn Ruetz geforderte versenkbare Scheibe, deren Unvereinbarkeit mit dem Konzept Karman hiermit bestätigte.

Herr Ruetz bedankte sich bei Karmann für das Resultat, dass nach seinen Worten exakt dem entsprach, was er

sich erhofft hatte. Darin kam relativ klar noch einmal die ablehnende Haltung zum aktuellen bzw. klassischen Konzept des Loremo zum Ausdruck. Das vermeintliche Zeugnis der Nicht-Darstellbarkeit des klassischen Loremo-Konzepts war für Herrn Ruetz offenbar selbst bei Abwesenheit von Gegenkonzepten eine positive Nachricht.

Thomas Zollhoefer hatte Kontakte zu mehreren potentiellen Investoren. Es gelang ihm nicht, diese potentiellen Investoren von einem Engagement zu überzeugen und die Kontakte wurden weitgehend verbrannt. Vermutlich konnte Herr Zollhoefer nicht den Eindruck erwecken, selber wirklich hinter dem Konzept und dem Unternehmen zu stehen. Weitere Gespräche fanden nicht statt. Bei keinem der Gespräche (außer später bei einem einzigen Gespräch mit Herrn Kaya) war ich mit eingeladen. Vermutlich strahlte die gegebene Verunsicherung von Herrn Zollhoefer auf die Gesprächspartner aus.

Die finanzielle Situation spitzte sich gegen Ende 2008 zu, nachdem ein Darlehen von mir und die Einlage eines Investors aus meinem familiären Umfeld an die Loremo AG in Höhe von insgesamt 120.000 Euro aufgebraucht waren. Ich schlug dem Aufsichtsrat vor, mich zum Vorstand zu ernennen. Hätte ich vom Aufsichtsrat keine Rückendeckung erhalten, hätte ich mich zu einer Kündigung gezwungen gesehen, da ich zusätzlich zu dem Kredit, den ich Loremo gegeben hatte, seit der Hauptversammlung kein Gehalt mehr erhalten hatte und meine letzte Miete nur durch einen kurzfristig aufgestockten Dispokredit zahlen konnte. Diese Situation verbesserte sich durch meine Vorstandstätigkeit vorerst nicht. Aber die Perspektive, durch eigenes Zutun die Lage der Loremo AG verbessern zu können, motivierte mich, das Risiko einzugehen, mich doch noch einmal zu engagieren. In der vollkommenen Hoffnungslosigkeit hätte ich andererseits im entgegengesetzten Fall keine Alternative zu einem Weggang gesehen.

Bereits Mitte Dezember hatten die beiden damaligen Aufsichtsratsmitglieder Volker Deibert und Franz Widmann und Herr Zollhoefer vereinbart, dass ich dem Vorstand beitreten solle. Mit einer der Gründe, warum Herr Deibert und Herr Widmann so lange mit meiner Ernennung gewartet hatten, war die Drohung des damaligen dritten Aufsichtsratsmitglieds Herrn Kleinschmidt, in diesem Falle sein Mandat niederzulegen, die er dann wahr gemacht hat. Weitere ähnliche Drohungen und Warnungen anderer Personen standen ebenfalls im Raum.

Im Zeitraum von Mitte Dezember 2008 bis Anfang Januar 2009 gelang es weder dem Vorstand, noch mir, Kontakt zu Thomas Zollhoefer aufzunehmen. Gespräche über meine Ernennung waren somit mit ihm nicht möglich. Somit beschloss der Aufsichtsrat in der zweiten Januarwoche in einer Mehrheitsentscheidung gegen Herrn Kleinschmidt meine Ernennung. In der darauffolgenden Woche erfuhren wir von Herrn Kleinschmidt aus dem Investorenforum, einem geschlossenen Internetforum, welches Herr Kleinschmidt eingerichtet hatte, dass Herr Zollhoefer verletzt war. Erst später konnten wir mit ihm sprechen und erfuhren, dass er in der Neujahrsnacht von einer vereisten Treppe gestürzt sein und sich Prellungen zugezogen haben sollte. Er gab an, die Ärzte hätten ihm strenge Schonung verschrieben.

Herr Zollhoefer war auch in der Vergangenheit immer schwer erreichbar. In Marl verbrachte er in einem gesamten Jahr weniger als 4 Wochen zusammengerechnet. Es war zu vermuten, dass vor allem die angespannte finanzielle Situation und die damit verbundene psychische Belastung zu einer Art vollständigem Rückzug geführt hatte. Die von Herrn Zollhoefer mehrfach genannte Situation der „Erpressung“ von verschiedenen Akteuren (u.A. Urbanski) wird eine zusätzliche Rolle in seinem Rückzug gespielt haben.

17 Die Zeit nach meiner Ernennung zum Vorstand

Nach meiner Ernennung zum Vorstand machte ich die Finanzierung zur wichtigsten Aufgabe. Der Aufbau von Strukturen, in denen eine weitere Entwicklung möglich waren, so wie die tatsächliche Wiederaufnahme der Entwicklung kamen als weitere Prioritäten dazu.

Durch die Ansprache der bisherigen Aktionäre und von bislang gesammelten Adressen von Invest-Interessierten und durch die Veröffentlichung eines Zeichnungsangebotes auf der Homepage von Loremo kamen bis zum Februar rund 160.000 Euro zusammen, ohne dass wir irgendwelche Neuigkeiten außer meiner Ernennung vermelden konnten.

Ich organisierte und führte den schon lange überfälligen Umzug der Loremo AG von München nach Marl durch. Der Mietvertrag in München war zwischenzeitlich ausgelaufen und die Niederlassung in München wurde aufgelöst. Neue Mitarbeiter, überwiegend Studenten, wurden eingestellt. Das Entwicklungsteam hatte jedoch nicht die personelle Stärke, die Entwicklung wirksam und im Zeitplan voranzutreiben.

Zu einer zweiten Invest-Runde ohne neue Erfolgsmeldungen sah ich vorerst keine Chance, da wir nur die selben Adressaten hätten ansprechen können. Mein Plan sah daher vor, den Fahrerprobungsträger mit Elektroantrieb so schnell wie möglich zum Fahren zu bringen und Bilder des fahrenden Loremo zu präsentieren. Hinzu kam das Angebot einer Agentur, mit dem Loremo einen einzigartigen Rekordversuch für Elektrofahrzeuge zu unternehmen. Wir gaben einen Umbau des Loremo- Fahrerprobungsträgers bei Hans-Götz-Engineering in Auftrag und baten RT um die Herausgabe der Batterien, die RT als Pfand für offene Rechnungen einbehalten hatten. Thomas Zollhoefer vereinbarte mündlich mit Giles Guidicelli, dem Geschäftsführer von RT, gegen Überweisung von 2.000 Euro und die Unterzeichnung eines Zahlungsplanes die Batterien zu erhalten. Giles Guidicelli sagte später, diese Vereinbarung hätte nicht stattgefunden.

Die Überweisung fand statt und der Vertrag wurde seitens Loremo unterschrieben und an RT gesandt. Die Batterien wurden weiterhin einbehalten. Aus diesen Gründen verzögerte sich die Erstfahrt um einige Wochen.

Erst in dieser Situation erfuhr Thomas Zollhoefer, dass die Batterien durch Herrn Ruetz partiell finanziert worden waren (in den anderen überlassenen Unterlagen waren darüber keine Informationen zu finden) und nun tatsächlich zumindestens partiell Eigentum von ihm waren. Somit bestand keine Rechtsgrundlage, die Batterien unkompliziert zurückzufordern. Allerdings haben die Batterien als wesentliches Element auch eine elektronische Steuerung, die Herr Wollherr, der die Elektrifizierung des Loremo indirekt als Darlehensgeber (Umwandlung in Aktien geplant) durchführte. Diese Steuerung ist Eigentum von Herrn Wollherr, der mit dem Vorgehen nicht einverstanden war. Verhandlungen, die Batterien an die Loremo AG zu verkaufen, fanden nicht statt (Loremo hätte auch das Geld nicht gehabt), so dass das Interesse von Herrn Ruetz intransparent war, welches hinter dem Einbehalt der Batterien stand. In jedem Fall verfügte Herr Ruetz durch dieses Handeln auch über den Teil der Batterie, den Herr Wollherr in das Projekt eingebracht hatte, und der nicht Eigentum von Herrn Ruetz war.

Anfang 2009 gab es für Loremo die Option, auf dem Nürburgring eine Rekordfahrt mit dem Loremo Elektro durchzuführen, mit dem Bruder eines bekannten Formel-1-Fahrers aus dem Netzwerk von Thomas Zollhoefer am Steuer.

Diesen Event hatte auch Herr Weiß von der Wirtschaftsförderung aus Dorsten, welcher bereits von Anfang an die Förderung in NRW vermittelt hatte, verschiedenen Verantwortlichen und Politikern aus NRW angekündigt, um für Loremo Fördergelder zu vermitteln, wobei Anfang 2009 die Option auf sehr günstige Konditionen bestand.

Da Herr Ruetz die Batterien ausschließlich für den Zeitraum der Rekordfahrt zur Verfügung stellen wollte, war die Fahrzeugentwicklung für diesen Event hin nicht möglich und die Fahrt wurde zuletzt wegen wiederholter Verschiebungen vom Haupt-Sponsor abgesagt. Diese Zusammenhänge wurden gegenüber Herrn Ruetz kommuniziert und waren eigentlich auch für einen Ingenieur zwingend, da das Auto elektrisch bis dahin noch keine 5 Kilometer gefahren war und auch noch nicht richtig funktioniert hatte.

Die Förderung kam nicht zustande, wofür Herr Weiß in erster Linie und nachvollziehbarer Weise die schlecht Performance von Loremo bzw. den Ausfall der Rekordfahrt verantwortlich machte.

Durch die zeitweise Zurverfügungstellung der Batterien durch Herrn Ruetz war es möglich, Filmaufnahmen mit Rittal, dem Hersteller von Schaltschränken, durchzuführen, die im Internet auch wirksam präsentiert werden konnten.

Da jedoch durch die späte Zurverfügungstellung der Batterien ein Defekt des Motorsteuergerätes erst kurzfristig erkannt wurde, waren die Filmaufnahmen nur möglich, weil Herr Schmidt von Hans-Götz Engineering mit einem Charterflug das Ersatz-Steuergerät aus NRW nach Wolnzach einflog.

Bei weiteren Filmaufnahmen durch die Filmhochschule Potsdam im Auftrag der Bundesregierung wurden die Batterien ebenfalls erst kurzfristig zur Verfügung gestellt. Ein Kurzschluss vereitelte dann eigenständige Fahrten, so dass das Auto für die Filmaufnahmen auf einem Trailer gezogen werden musste bzw. von Hand durch das Bild geschoben wurde.

Als das Auto für den Tag der offenen Tür der Öffentlichkeit in Marl versprochen wurde, zog Herr Ruetz zwei Werkzeuge vor diesem Event die Batterien wiederum ein (was nur mit der Kooperation durch Herrn Zollhoefer möglich war), so dass das Auto nicht präsentiert werden konnte. In der Folge behielt auch Hans-Götz das Auto vorsorglich ein, da eine fahrende Präsentation ohnehin nicht mehr machbar erschien. Nach Außen wurde der Kurzschluss als Grund für das Fehlen des versprochenen Prototypen kommuniziert, da eine Darstellung der schwierigen internen Verhältnisse einen weit größeren Imageschaden bedeutet hätte.

Aufgrund dieser Erfahrungen waren wir gezwungen, kurzfristig eine neue Lösung zu schaffen und kauften kurzerhand Blei-Batterien. Das Fahrzeug war durch die 160 kg schweren Batterien faktisch überladen. Es war jedoch nach Einbau der Batterien innerhalb dreier weiterer Tage möglich, das Auto stabil zum Fahren zu bringen und trotz der beeinträchtigten Performance hat es auf bisherige Aktionäre und potentielle Aktionäre nach deren Aussagen sehr positiv gewirkt.

Die Präsentation des fahrenden Prototypen, für den bereits seit Anfang 2009 eine Fahrgenehmigung für den öffentlichen Verkehr bestand, war nun erst ab Ende Mai 2009 möglich. Erst seit diesem Zeitpunkt konnte sich Loremo in einer Form präsentieren, dass minimale Voraussetzungen gegeben waren, Investoren zu attrahieren. Es war kurzfristig nicht möglich, weitere Investoren zu gewinnen. In der Folge war an eine intensive Entwicklung des Fahrzeuges nicht mehr zu denken, die Aufrechterhaltung des Betriebes stand im Vordergrund und die Suche nach kleineren und großen Investoren.

In dieser Situation waren kurzfristig Kriterien gegeben, die die Anmeldung der Insolvenz geboten hätten. In einem Schreiben an die Aktionäre wurde die Situation offen angesprochen und ich machte ein persönliches Angebot, in dem ich zur Zeichnung von Aktien der Loremo AG aufrief und in dem für den Fall der Zeichnung von Loremo-Aktien zum bisherigen Preis von je 150 Euro den Verkauf eigener Aktien zu je einem Euro in der doppelten Anzahl der gezeichneten Aktien anbot, solange ein bestimmtes Kontingent nicht überschritten wurde. Tatsächlich zeichneten einige Aktionäre und sicherten so den Fortbestand der Loremo AG auf niedrigem Niveau.

Da ich mittlerweile mehrere Termine mit größeren potentiellen Investoren im September vereinbart hatte, sah ich dieses Vorgehen als sinnvoll an, da ich eine positive Fortführungsprognose gegeben sah.

Durch das Gläubiger-Management von Herrn Zollhoefer und durch teilweise Rückzahlungen wurde die Höhe der voraussichtlich zu zahlenden Schulden bis zum Juli 2009 deutlich reduziert.

Insgesamt wurde der Loremo AG seit der Hauptversammlung 2008 annähernd 500.000 Euro frisches Kapital, überwiegend in Form von Zeichnungskapital. Die Verbindlichkeiten wurden signifikant reduziert

18 Die Hauptversammlung am 18.08.2009

Im Vorfeld der Hauptversammlung am 18.08.2009 begann Rechtsanwalt Urbanski eine Vielzahl von Aktionen, die sich gegen Loremo und speziell gegen meine Person richteten. Zunächst sendete er Mails, in denen er meinen Rücktritt forderte und in denen er dem Vorstand verschleppte Insolvenz vorwarf. Dieser Vorwurf war insofern bemerkenswert, als sein Klient Stefan Ruetz im letzten Monat seiner Amtszeit Rechnungen in erheblichem Maße unterschrieben hatte, Aufträge ausgelöst hatte und die finanzielle Situation erheblich verschlechtert hatte, wohingegen die Verbindlichkeiten seit der Hauptversammlung 2008 erheblich reduziert worden waren. Auch sein Engagement, für welches Herr Urbanski Forderungen über insgesamt über 40.000 Euro erhoben hatte, war er im Wissen eingegangen, dass Loremo dieses Geld nicht hatte.

Die besagten Mails gingen in einen großen Verteiler, in dem auch Herr Kalmbach von Roland Berger enthalten war. Herr Kalmbach teilte uns mit, dass für ihn diese Schreiben alleine ausreichten, jegliches Engagement für Loremo zu versagen, um seinen eigenen Ruf zu schützen. Herr Urbanski hatte also mit seiner Mailaktion einen offensichtlichen Imageschaden für die Loremo AG erzeugt.

Im nächsten Schritt schickte uns Herr Urbanski einen Gerichtsvollzieher ins Haus, um Teile seiner Forderungen einzutreiben, für die er von Herrn Zollhoefer einen Titel erhalten hatte, da dieser Gerichtskosten sparen wollte. Nach Verhandlungen mit Thomas Zollhoefer wurde der Gerichtsvollzieher wieder zurückgerufen. Kurz darauf ließ Herr Urbanski das Konto der Loremo AG pfänden. Nach Verhandlungen mit Thomas Zollhoefer sicherte er zu, die Pfändung umgehend aufzuheben und schickte Faxe an die Bank Hauck und Aufhäuser, in denen er dies vollzog. Diese Faxe waren in einem Fall nicht unterschrieben, im anderen Fall betrafen sie eine kleinere Pfändung und die Sperrung des Kontos blieb somit bestehen. Nach Ablauf einer vollen Woche, in der er die Absicht der Rücknahme der Pfändung offenkundig dokumentiert hatte, sendete er ein Schreiben, in dem er die Rücknahme der Pfändung in Aussicht stellte, wenn ich zurückgetreten wäre. Dies war mir an dieser Stelle natürlich nicht möglich.

Darauf hin sandte er ein Schreiben an fast alle Aktionäre der Loremo AG, in dem er fälschlich vorgab, er hätte die Insolvenz der Loremo AG beantragt und Strafanzeige gegen die Vorstände gestellt und in dem er weiterhin meinen Rücktritt forderte, damit angeblich Investoren ein Engagement eingehen könnten. Die Adressen zu diesem Rundschreiben hatte er wahrscheinlich von Herrn Ruetz erhalten, welcher diese Adressen noch aus seiner Zeit als Vorstand hatte.

Zur Hauptversammlung stellte Herr Urbanski gemeinsam mit Herrn Ruetz einige Gegenanträge zu den vom Vorstand vorgeschlagenen Anträgen. Darin verwehrt er sich gegen eine Bezahlung des Aufsichtsrates, gegen Verzicht auf Vorkaufsrecht der Altaktionäre auf bewilligtes Kapital (eine Regelung, die in der Vergangenheit von allen unterstützt worden war, um die Finanzierung zu erleichtern) und stellte erwartungsgemäß einen Misstrauensantrag gegen meine Person.

Für die Hauptversammlung kündigte sich Herr Erkan Kaya von der Unbuso Inc. an, der seine Absicht bekundet hatte, 5 Mio. Euro in Loremo zu investieren. Wir waren uns in Aufsichtsrat und Vorstand einig, dass Herr Kaya nur sprechen dürfte, wenn er zuvor ein Angebot abgegeben hätte.

Herr Zollhoefer stieg am Vorabend der Hauptversammlung in einem anderen Hotel ab und ein Gespräch mit ihm im Vorfeld fand nicht statt. Dem Aufsichtsrat und mir war keine vorbereitete Präsentation von ihm bekannt.

Auf der Hauptversammlung fiel mir Herr Zollhoefer unerwartet in den Rücken und bestätigte die Positionen von Herrn Urbanski tendentiell. Ohne Not (da wir im letzten Investorenbrief die Lage deutlich dargestellt hatten) betonte er wiederholt den Begriff „drohende Insolvenz“, beklagte die schlechte Situation der Loremo AG und betonte, dass mit dem bestehenden „namenlosen“ Aufsichtsrat ebenso wie mit mir im Vorstand Investoren nicht zu finden seien - Positionen, die von Herrn Ruetz oft genug vertreten worden waren und die offenkundig nicht im Interesse einer positiven Darstellung der Loremo AG sein konnten.

Herr Urbanski wiederholte seine Positionen, die nicht nur meine angeblich mangelnden Fähigkeiten zur Führung betrafen, sondern er stellte ganz allgemein die Werthaltigkeit der Loremo AG vehement in Frage. Herr Urbanski teilte mit, Herr Heilmaier hätte ihm ein Angebot zur Übernahme aller Aktien zu einem Aktienpreis von 10 Euro gemacht.

Das Verhalten des Herrn Zollhoefer diente Herrn Heilmaier für die Rechtfertigung seiner Stimmenthaltung bei dem Misstrauensantrag gegen meine Person und dafür, gegen mich mit Stimmen zu stimmen, die ihm von anderen Investoren übertragen worden waren. In der Folge war der Misstrauensantrag erfolgreich. Der Eindruck

entstand, einige Aktionäre sehr genau berechnet hatten, wie sie stimmen müssten, damit der Antrag knapp durch ginge und dass Herr Heilmaier selbst sich „nur“ enthalten müsse.

Im Anschluss teilte ich den Aktionären mit, dass dieser erfolgreiche Misstrauensantrag für mich ein Ende der besonderen Verantwortung bedeutete, in welcher ich mich bis dahin gegenüber den Investoren sah. Ich hatte mich in der Vergangenheit verpflichtet gesehen, im Rahmen des mir möglichen mich für die Fortsetzung des bisherigen und einzig bestehenden Konzeptes einzusetzen. Ohne die Verantwortung, die ich gegenüber den Investoren als gegeben sah, hätte ich vernünftigerweise zu einem früheren Zeitpunkt die Loremo AG verlassen sollen, um die schweren Belastungen zu entgehen, die sich aus den Angriffen meiner Mitgründer ergeben hatten. Von dieser Verantwortung sah ich mich nun befreit und hatte zunächst geplant, nicht mehr für Loremo zu arbeiten.

Herr Kaya, der nach Beendigung der Hauptversammlung von Herrn Zollhoefer entgegen der Absprache geladen worden war, zu referieren, bedankte sich für das Abstimmungsergebnis, welches in seinem Sinne gewesen sei. Ein Angebot legte er nicht vor, kündigte aber an, mehr als 50 % der Loremo AG erwerben zu wollen, und zwar zu Konditionen, die weit unter dem Wert lägen, zu dem die bisherigen Aktionäre eingestiegen waren.

Es war offensichtlich, dass Herr Heilmaier ebenso wie Herr Ruetz im Vorfeld der Hauptversammlung mit Herrn Kaya gesprochen hatten. Herr Heilmaier bestätigte mir gegenüber in einem Telefonat, dass Herr Kaya für den Fall meiner Abwahl bereits im Vorfeld ein finanzielles Engagement in Aussicht gestellt hatte. Der Gedanke liegt nahe, dass Herr Kaya in mir den Verhandlungspartner sah, der wahrscheinlich zu einer so drastischen Abwertung der Aktien, wie er sie wünschte, nicht bereit war. Bei Herrn Zollhoefer, dessen Nerven verständlicherweise blank lagen, der selber keine größeren Mengen an Aktien hielt und der selber keinem Investor zuvor Aktien verkauft hatte und somit nicht in der selben Verantwortung stand, wie ich, war die Bereitschaft vermutlich wesentlich größer, Herrn Kaya entgegenzukommen. Meine Mitgründer hatten also in vorauseilendem Gehorsam zu einem potentiellen Investor die Firma zurechtgestutzt auf ein Maß, welches dieser wünschte und dies, bevor es überhaupt Verhandlungen gegeben hatte. Es sei an dieser Stelle vorweg genommen, dass Herr Kaya, der auch später mit vergleichbaren Versprechungen mehrfach massiv auf die Entscheidungen der Aktionäre Einfluss nahm, diese Versprechungen zu keinem Zeitpunkt wahr machte. Herr Kaya hatte sich bereits in einem Gespräch 2008, in welchem wir uns das erste mal trafen, als herausragendes Verkaufstalent vorgestellt. Seine Stärke bestünde darin, Investoren immer wieder zu motivieren, bis zum dreifachen ihres ursprünglichen Invests noch einmal in das selbe Unternehmen zu investieren.

Durch meinen Wegfall und die dadurch wiederholt offensichtlich gewordene mangelnde Unterstützung der Mitgründer für das Konzept und meine Person waren Gespräche mit andern potentiellen Investoren vereitelt worden und Herr Kaya hatte nun gegenüber Herrn Zollhoefer angesichts der angespannten finanziellen Situation eine exzellente Verhandlungsposition.

19 Die Zeit nach der Hauptversammlung

Mit meiner sehr pessimistischen Einschätzung der Lage und die Enttäuschung über die unnötige Demontage des Unternehmenswertes war ich nicht alleine. Massenmails von wütenden Aktionären über den von Herrn Urbanski offen gelegten Verteiler unter der Mehrzahl der Aktionäre drückten dies ebenfalls aus.

Herr Kaya hatte von Herrn Zollhoefer die Kontaktdaten von Herrn Baumeister erhalten, der sich per Mail enttäuscht geäußert hatte. In einem Telefonat teilte Herr Kaya Herrn Baumeister mit, dass diesem sinngemäß das Herz bluten würde, wenn er wüsste, zu welchem Unternehmenswert Herr Kaya einzusteigen bereit wäre.

Herr Baumeister wandte sich an mich und fragte nach meiner Einschätzung und teilte mir seine Bereitschaft mit, durch Nachzeichnung die Verhandlungsposition von Herrn Zollhoefer zu stützen. Überrascht von der Bereitschaft, schlug ich vor, einen entsprechenden Betrag zum Kauf der Aktien von Herrn Heilmaier zu verwenden. Herr Baumeister griff die Idee auf und ergänzte mit dem Vorschlag, die Aktien bisherigen Aktionären anteilig anteilig mit einem Aufpreis zur Finanzierung der Loremo AG weiterzugeben. Die Aktie konnte dann beispielsweise für 20 bis 25 Euro an Altaktionäre weiterverkauft werden, wobei der über 10 Euro hinausgehende Betrag an die Loremo AG gehen sollte. Nicht weiterverkaufte Aktien könnten in der Hand von Herrn Baumeister bleiben.

Herr Heilmaier, dem dieses Angebot unterbreitet wurde, nahm noch die 4.500 Aktien von Kosmo und die 200 Aktien von Herrn Spandau zu den selben Konditionen in das Paket. Herr Högner beteiligte sich gemeinsam mit Herrn Baumeister zu gleichen Teilen an dem Handel. Am 10.09.2009 befanden sich somit mehr als 50% aller Aktien in der Hand von Herrn Högner, Herrn Baumeister und mir. Zunächst zeigte sich Herr Baumeister interessiert an einer Zusammenarbeit zur Entwicklung des klassischen Loremo-Konzeptes. Er kaufte mir einige Aktien zum Kurs von 10 Euro pro Aktie ab, wofür ich mich im Gegenzug für einen kurzen Zeitraum verpflichtete, mich entgegen meiner Ansage auf der Hauptversammlung für ein Engagement in der Loremo AG bereit zu halten.

In der Folgezeit gelang es jedoch Erkan Kaya, Herrn Baumeister und Herrn Högner für sich zu gewinnen. Diese Abwendung (und das von Herrn Baumeister geäußerte Desinteresse an einer weiteren Kooperation mit mir) begründeten dann meine endgültige Abwendung von der Loremo AG. Ich suchte mir eine bezahlte Arbeit und

nahm in den Folgejahren lediglich an den Hauptversammlungen teil. Wenige Informationen über den Fortgang der Loremo AG erhielt ich fortan nur noch über die offizielle Homepage, Anschreiben an alle Aktionäre und manchmal aus dem Kreis der Aktionäre und ehemalig involvierter Personen.

20 Die Entwicklung der Loremo AG bis ins Jahr 2017

Herr Kaya kündigte in der Folgezeit immer wieder ein finanzielles Engagement in der Loremo AG an. Als weiterer potentieller Investor trat 2010 der thailändische Eisenbahnhersteller Terdumri auf den Plan. Zeichnungsscheine in nennenswerter Höhe sollen gezeichnet worden sein. Geld ist aber offenbar nie geflossen. Erkan Kaya zeichnete weiterhin keine Aktien.

Das Aufsichtsratsmitglied Volker Deibert organisierte im Jahr 2010 gemeinsam mit Ferdinand Baumeister eine kleine Finanzierungsrunde zur Abwendung einer Insolvenz. Die Übertragung der Aktien scheiterte, weil die Gelder vorzeitig vom Konto gepfändet wurden. Ich verkaufte Volker Deibert die entsprechende Zahl von Aktien zu einem symbolischen Preis zur Weitergabe an die sonst leer ausgehenden Aktionäre und trat in deren Rechte ein.

Thomas Zollhoefer äußert im Jahr 2010 mehrfach gegenüber den Medien, dass das klassische Loremo-Konzept nicht weiter verfolgt werden solle, weil es auf dem Markt keine Chancen hätte. Ein alternatives Konzept hat die Loremo AG bis heute nicht veröffentlicht, nicht einmal eine Bleistiftzeichnung oder etwas ähnliches. Es wird lediglich verlautbart, das Auto solle kürzer, höher und breiter werden, seitliche Türen erhalten, ein Stadt-Auto werden. Ferner wird ein kleiner Stadt-Transporter angekündigt, ebenfalls ohne geringste Hinweise auf ein Konzept oder Design.

2010 findet keine Hauptversammlung statt.

2011 findet die Hauptversammlung der Loremo AG in den Räumen der Unbuso Inc. statt. Erkan Kaya brachte den Antrag einer Abwertung der Loremo-Aktie auf je einen Euro ein. Auf der Hauptversammlung verspricht Kaya, einzusteigen, sobald eine Mindestmenge an Kapital von anderen Investoren zu diesen Konditionen gezeichnet wird.

Ich teile ferner auf dieser Hauptversammlung mit, dass nach meinem Kenntnisstand mit wenigen Ausnahmen praktisch sämtliche Patente der Loremo AG wegen Nicht-Zahlung der Beiträge erloschen sind.

Der Antrag wird angenommen. Erkan Kaya zeichnet im Herbst 2011 oder im Frühjahr 2012 einen Zeichnungsschein über eine erhebliche Summe. Allerdings unterscheidet sich dieser Zeichnungsschein in den anderen gezeichneten Zeichnungsscheinen wohl darin, dass seine Gültigkeit verfiere, sofern innerhalb eines bestimmten Zeitraumes keine Einzahlung von Unbuso erfolge. Mit anderen Worten war der Zeichnungsschein demnach wohl einseitig nicht bindend. Bis heute hat Erkan Kaya zwar erheblichen Einfluss auf die Loremo AG genommen und wohl alle wesentlichen Wünsche von allen Aktionären erfüllt bekommen. Ferner ist es ihm vermutlich immer wieder gelungen, Altaktionäre und wenige neue Investoren zur wiederholten Zeichnung kleinerer Beträge zu motivieren. Er selber hat aber wohl nie einen nennenswerten Beitrag in die Loremo AG investiert.

2012 kaufte Erkan Kaya nach meinem Kenntnisstand gemeinsam mit Ferdinand Baumeister die Hülle einer internationalen börsendotierten Aktiengesellschaft, welche fortan als „Loremo Holding“ firmiert. Diese Holding erwirbt wohl gegen Darlehensgabe wenige der verbleibenden Assets wie Rechte an der Namensnutzung und den fahrenden Prototypen. Einigen Altaktionären wird ein Aktientausch von Loremo AG-Aktien gegen Aktien der Loremo Holding 1:1 angeboten. Allerdings hat die Holding ein Stammkapital von einigen Millionen Aktien, so dass die Aktionäre gegen Aktien, die einmal mehr als 100 Euro gekostet hatten, nur noch Cent-Beträge erhalten. Aber auch in diese Holding investieren nach meinen Informationen manche Altaktionäre.

Die Holding ist Ende 2012 nicht mehr an der Börse gelistet. Vermutlich konnte sie keinen Stabilitätskriterien entsprechen.

Herr Baumeister gibt mir gegenüber an, man wolle Kapital einwerben und dann mit einem deutschen Entwicklungsunternehmen ein neues Fahrzeug entwickeln. Weitergehende Pläne, Fahrzeugkonzepte oder gar Businesspläne scheinen nicht zu existieren.

2013 erwirkt Carsten Trippel ein Versäumnisurteil gegen die Loremo AG, in dem sämtliche Entscheidungen auf den Hauptversammlungen 2011 und 2012 für unwirksam erklärt werden. In diesem Zuge werden eine Reihe von Zeichnungen unwirksam und die Rückzahlung der Kaufpreise steht an.

Es ist nicht erkennbar, dass die Loremo AG oder die Loremo Holding irgendwelche bedeutsamen Asstes besitzen würde. Es sind keine Personen in den Unternehmen engagiert, die Wissen über das klassische Konzept besitzen, oder überhaupt Erfahrung in der Entwicklung von Fahrzeugen haben. Es existieren keine Patente, keine technischen Konzepte oder Geschäftspläne.

2013 berichtet die Homepage der Loremo AG von einem Test des Loremo-Protoyps auf dem Rollenprüfstand mit einem Hybridantrieb, welcher sinngemäß „sensationelle Ergebnisse“ erbracht hätte. Denkbare wäre, dass ein Notstromaggregat als Rangeextender mit Gasantrieb in das bestehende Fahrzeug integriert worden wäre.

Welche Verbrauchsergebnisse der Test erbracht hätte, wird nicht mitgeteilt. Dies ist bis Anfang 2017 die einzige Neuerung auf der Homepage. Seit der Hauptversammlung 2012 hat weder eine weitere Hauptversammlung statt gefunden, noch wurden Unternehmenszahlen präsentiert.

Seit Mitte 2017 ist die Loremo-Homepage abgeschaltet.

Ende 2016 erfuhr ich auf Nachfrage, dass alle bis zuletzt mir bekannten Aufsichtsräte (Franz Widmann, Bernd Link und Christian Danner) ihre Tätigkeit als Aufsichtsräte nieder gelegt hatten.

Volker Deibert berichtet, dass er oder / und ein weiterer Aktionär die Staatsanwaltschaft zum Handeln aufgefordert hätten, die Insolvenz einzuleiten. 23.11.2017 wurde die Loremo AG durch das Amtsgericht Gelsenkirchen aufgelöst, ein Insolvenzverfahren wurde mangels Masse nicht eröffnet. Rechtliche Versäumnisse des Vorstands wurden nicht festgestellt. Wenn keine Aktionäre klagen (und zu Klagen gäbe es vermutlich genügend Anlässe) wird vermutlich auch nichts mehr in die Richtung geschehen.

Das selbe gilt für die Loremo Holding, welche angeblich Namensrechte und vermutlich den Prototypen besitzt. Beides dürfte nicht auf rechtlich zulässigem Wege übertragen worden sein, da die Loremo AG zum Zeitpunkt der Übertragung bereits die Insolvenz verschleppt hatte. Es läge also an ehemaligen AG-Aktionären und -Gläubigern, gegen die Holding die Herausgabe dieser Werte einzuklagen.

21 Zusammenfassung, Begründung meines Handelns und Mutmaßungen und meine Meinung zu den Vorgängen

Seit dem Jahr 2006 war die Loremo AG dominiert von Kräften, die als wichtiges Ziel die Verhinderung des klassischen Loremo-Konzeptes zu verfolgen schienen. Nur am Anfang, im Jahr 2006 bis 2007 waren diese Engagements begleitet von rudimentären Gegenkonzepten aus dem Engagement von Gerhard Heilmaier. Im Gegensatz zu Stefan Ruetz verfolgte Gerhard Heilmaier vermutlich zu jedem Zeitpunkt das Ziel, der Loremo AG zu einem wie auch immer gearteten Erfolg zu verhelfen. Er führte niemals direkte destruktive Handlungen gegen das Unternehmen aus und er zeigte jederzeit einen Unternehmensplan, der grundsätzlich (abgesehen von der Nicht-Machbarkeit des „Bootsumpf-Konzeptes“) aus unternehmerischer Sicht durchführbar gewesen wäre und der dank seines großen Netzwerks auch hätte erfolgreich sein können. Schädlich waren seine Handlungen „nur“, weil er damit gegen das bis dahin bekannte und beliebte klassische Konzept agierte, weil er ohne Rückendeckung der Aktionäre handelte, ja diese nicht einmal über seine Absichten informiert hatte. Und destruktiv war sein Handeln, weil er auch nach seinem Weggang zwar vordergründig das klassische Konzept gestützt hatte (was ich im positiven Sinne bemerkenswert fand), weil er jedoch gleichwohl im Hintergrund meine Position durch Mobbing untergrub und somit verhinderte, dass ich das klassische Konzept weiter hätte entwickeln können. Und außer mir gab es schlicht niemanden, der entweder Wissen, die Fähigkeiten und das klare Bestreben hierzu gehabt hätte.

Ab dem Jahr 2008 wurden die Aktionen gegen das klassische Loremo-Konzept oder / und gegen meine Person fast nur noch rein destruktiv, d.h. ohne Gegenstrategie oder -Konzept ausgeführt. Vielfach muss man von einer eindeutig mutwilliger Schädigung sprechen, wobei in den wenigsten Fällen ein Nutzen für die Schädiger zu erkennen ist. Für die Bedienung externer Interessen gab es nie Beweise. Die destruktiven Handlungen waren vordergründig als emotionales Handeln oder als kurzsichtiges Vorpreschen mit dem Interesse, selber eine wichtige Position zu erlangen, zu erklären. Es gibt jedoch keine einzige Person, die aus diesem Handeln äußerlich erkennbar einen Vorteil ziehen konnte. So gesehen erfordert die Annahme, es hätten keine externen Interessen in die desaströsen Vorgänge hineingewirkt, die Schlussfolgerung, dass sämtliche destruktiven Akteure ohne jegliche Strategie bezüglich ihres wirtschaftlichen Vorteils und rein emotional gehandelt hätten.

Bis zum Jahr 2009 war die Geschichte von Loremo von wechselnden Bündnissen unter den drei Gründern begleitet, von denen jeweils zwei immer gemeinsam das Geschehen bestimmen konnten.

Auch ich habe diese wechselnden Bündnisse letztendlich mit gemacht. Alledings war mein Handeln immer von dem Bestreben bestimmt, das klassische Loremo-Konzept umzusetzen. Ich hatte auch meinen Mitgründern immer mitgeteilt, dass ich mich einer echten Mehrheitsentscheidung unter Einbeziehung aller Aktionäre beugen würde (und das Unternehmen verlassen hätte, für den Fall, dass ein von mir nicht unterstütztes Konzept weiter verfolgt würde). Nur wurden die intern verfolgten neuen Wege weder den Aktionären, noch der Öffentlichkeit jemals offen kommuniziert. Vor diesem Hintergrund sah ich mich jeweils weiterhin in der Pflicht und in der Verantwortung gegenüber den Investoren, für das Konzept, in welches sie investiert haben und welches aus meiner Sicht das erfolgversprechendste Konzept für die Loremo AG war, zu „kämpfen“ oder eine offene Entscheidung für oder gegen dieses Konzept auf einer Hauptversammlung zu erwirken. Ein solcher offener Konflikt, der ja auch die Glaubwürdigkeit von Loremo untergraben hätte, wurde nie ausgetragen und auch von mir nicht initiiert, weil ich mir immer wieder im Vorfeld der Hauptversammlungen so große Hoffnungen auf die Fortsetzung des klassischen Loremo-Konzeptes machen konnte, dass ich diesen Konflikt vermied. Damit war aber leider der Konflikt nicht gelöst oder beigelegt, belastete und vor allem lähmte weiterhin Loremo bis hin zur fast vollständigen Handlungsunfähigkeit.

Erst auf der Hauptversammlung 2009 wurde in Form einer Misstrauensentscheidung gegen meine Person dieser Konflikt gelöst und ich sah mich befreit von der Verpflichtung, weiterhin für das klassische Loremo-Konzept

kämpfen zu „müssen“ oder die Aktionäre zu informieren. Dass diese „Lösung“ des Konflikts Loremo keinen Nutzen mehr brachte, lag an der schier unglaublichen Konzeptlosigkeit der verbleibenden Kräfte.

Ich habe mich später immer wieder gefragt, welche anderen Möglichkeiten sich für mich über die Jahre im Umgang mit den Konflikten ergeben hätten. Freilich war die Zeichnung der bedingungslosen Übertragung der Patente der wohl entscheidendste Fehler, den ich aus späterer Sicht nicht wiederholen würde. Vermutlich würde ich heute auch rascher an die Gemeinschaft der Aktionäre treten, beispielsweise mit einer Anfrage an den Vorstand bezüglich der weiteren Strategie und bezüglich der präferierten technischen Konzepte. Darüber hinaus würde ich aber vermutlich auch im Nachhinein wieder in gleicher Weise hartnäckig für die Lösung eintreten, für die die Investoren ihr Geld gegeben haben und die aus meiner Sicht alternativlos für den möglichen Erfolg des Unternehmens gewesen wäre. In jedem Falle hätte ich versucht, eine offizielle Entscheidung der Aktionäre zu erwirken, welche die Strategie des Unternehmens fest legt. Für die Mitarbeit an einem andersartigen Fahrzeugkonzept im Rahmen der Loremo AG sähe ich auch heute keinen Sinn, da der Name „Loremo“ mit meinem Namen verbunden war und ich mich sonst hätte öffentlich von diesem Konzept distanzieren müssen (wenn es kein aus meiner Sicht besseres Konzept gewesen wäre). Das heißt nicht, dass nicht unter anderen Voraussetzungen auch an herkömmlichen Fahrzeugkonzepten mitarbeiten würde, wie ich es beispielsweise seit Mitte 2013 tue. Nur ist hier ja auch nach außen vollkommen klar, dass diese Konzepte vom Ursprung her nicht mit mir zu tun haben. Die intensiven Auseinandersetzungen um einzelne technische Details habe ich zuvor und danach niemals in einem Anstellungsverhältnis erlebt, weil ich nur bei der Loremo die echte Verantwortung für das gesamte Fahrzeugkonzept inne hatte. Es war mir in dieser Rolle nicht möglich, Lösungen zuzustimmen, die aus meiner Sicht entweder technisch nicht umsetzbar, mit enormen Risiken oder mit großen Nachteilen verbunden gewesen wären. In gewöhnlichen Arbeitsverhältnissen hatte ich nie Probleme mit der Loyalität gegenüber meinen Vorgesetzten und gegenüber deren Entscheidungen. Es war die besondere Verantwortung, die ich bei Loremo für das Fahrzeug inne hatte, gepaart mit der in der Organisation nie, oder nur selten in halbwegs angemessenem Umfang gegebenen Entscheidungsbefugnis, die mir diesen hilflosen und am Ende leider erfolglosen Kampf aufzwang.

Bis ins Jahr 2017 zierten Bilder des klassischen Loremo-Konzeptes die Homepage, als hätte es nie Diskussionen über dieses Konzept gegeben. Aber trotz des vollkommenen Fehlens von Alternativen lässt der Vorstand bis 2014 kaum eine Gelegenheit aus, um öffentlich zu betonen, dass Loremo dieses Konzept nicht weiter verfolgt. Seit 2013 und bis zur Insolvenz Ende 2017 hat weder eine Hauptversammlung stattgefunden, noch wurden Zahlen veröffentlicht.

Loremo wäre nebenbei auch nicht mehr in der Lage gewesen, das klassische Loremo-Konzept weiter zu verfolgen. Es fehlen Experten, die überhaupt die (behebaren) Schwachpunkte des Konzeptes kennen, welche es gegolten hätte, zu eliminieren. Von da aus wäre es bis zur Findung von Lösungen und zur Vollendung des Konzeptes ein weiter Weg, den jeder potentielle Konkurrent vermutlich genauso leicht oder schwer beschreiten könnte. Schließlich sind ja auch alle Patente verloren.

Erstaunlich ist ferner, dass die Loremo AG seit dem Jahr 2009, soweit es mir bekannt ist, vollkommen ohne Geschäftsplan oder irgendeine weitergehende Strategie agiert, die über die Ankündigung von verschiedenen Fahrzeugformen hinausgeht.

Die Loremo AG steht heute praktisch vollkommen ohne Assets da. Die Fortsetzung des Geschäftsbetriebs ist aus meiner Sicht durch nichts mehr zu rechtfertigen und stellt eine Verschleppung der Insolvenz dar. Vor Allem das wiederholte Eintreiben von Investorengeldern bei Altaktionären oder neuen Investoren trägt für meinen Geschmack betrügerische Züge.

Kann der enorme innere Widerstand gegen das klassische Loremo-Konzept Hinweise auf mangelnde Akzeptanz des Marktes liefern? Gibt es überhaupt rationale Gründe im Interesse des Unternehmens, die den letztendlich eingeschlagenen Weg der Abkehr vom klassischen Loremo-Konzept erklären könnten? Sinnvollerweise hätte es eines tragfähigen Alternativkonzeptes bedurft, bevor das bestehende Konzept demontiert hätte werden können. Das gewählte Vorgehen wäre bei klarem Verstand selbst dann kaum zu erklären oder zu rechtfertigen, wenn das klassische Loremo-Konzept wirklich substantielle Schwächen gehabt hätte. Eine dem Firmeninteresse verpflichtete Geschäftsleitung hätte in einem solchen Fall gewöhnlicherweise eher die bekannten Schwächen vertuscht, als dass sie gewissermaßen im Voraus alle Assets ohne Not vernichtet hätte. Hätte eine Geschäftsleitung im anderen Falle die Schwächen als substanziell betrachtet, hätte sie unmittelbar nach der Distanzierung von dem bislang erfolgreichen Konzept die Insolvenz anmelden müssen oder mit Hochdruck Alternativkonzepte anbieten müssen. All dies ist nicht geschehen.

Ich persönlich (und jetzt bewege ich mich zugegebenermaßen in den Bereich von Spekulationen, es liegen mir keine konkreten Beweise vor, außer dem unnachvollziehbaren Verhalten sämtlicher destruktiven Akteure) halte heute eine verdeckte äußere Einflussnahme für die wahrscheinlichste Erklärung für die desaströsen Vorgänge bei Loremo. Für mich ist der Niedergang von Loremo eine Parallele zur „Feigenblattkampagne“ gegen VW und Mercedes, als Ferdinand Piech und Herr Schrempp von Greenpeace nackt mit 3-Liter-Autos vor der Scham auf der IAA auf einem gigantischen Plakat abgebildet worden waren. „Feigenblätter helfen uns nicht weiter“ wettete ausgerechnet Greenpeace und ausgerechnet gegen die besten käuflichen Autos aus Nachhaltigkeitssicht, die es je gab. Und ich sehe eine Parallele zum so genannten Dieselskandal und vielen weiteren Vorgängen, die den Diesel zurückdrängen und vollständiges Desinteresse gegenüber wirklich energieeffizienten Fahrzeugen

erzeugen. Ich sehe die betreffenden Interessengruppen jedoch nicht in der Fahrzeugindustrie beheimatet, sondern in industriefernen Kreisen oder Think-Tanks. Auf der Homepage <http://whokilledthe3litercar.de> habe ich zu diesen Themen Informationen zusammengetragen.

Die Öffentlichkeit hingegen hatte dem klassischen Loremo-Konzept ein sehr klares und vielfach positives Zeugnis ausgegeben. 70.000 unverbindliche Kaufinteressenten hatten sich auf der Homepage von Loremo registrieren lassen. Sämtliche großen Medien hatten im Laufe der Jahre über Loremo sehr positiv geschrieben. Negative Schlagzeilen erhielt Loremo erst in einer sehr späten Phase, als die Ziellosigkeit und der Niedergang nach außen hin nicht mehr zu verbergen gewesen waren (oder offen zur Schau gestellt werden sollten?).

Sehr viele Interessenten hatten auf diversen Messen das Fahrzeug in originaler Größe gesehen und bestiegen. Trotz der beengten Räumlichen Verhältnisse des Showcars waren viele Fans von Loremo weiterhin von dem Konzept begeistert.

Wichtig ist es für mich, mit diesen Zeilen auch aufzuzeigen, dass Loremo nicht an einem fehlenden Interesse von potentiellen Käufern, an technischen Problemen, noch nicht einmal an fehlenden Investoren gescheitert ist, sondern praktisch ausschließlich ein einem kaum nachzuvollziehenden inneren Kampf, der viel emotionale Aspekte und wenig erkennbare Strategie enthielt.

Mir persönlich war es in diesem Kampf, der mir auch aufgezwungen worden war, wichtig, die Werte von Loremo zu erhalten. Ich habe zu jedem Zeitpunkt versucht, das zu bewahren, worin nach meinem Dafürhalten die vielen privaten Investoren ihr Geld investiert haben.

Dass genau diese Investoren praktisch alles investierte Geld verloren haben, war für mich immer einer der belastendsten Momente in der Geschichte von Loremo. Eine sehr kleine „Beruhigung“ war dabei, dass sich gerade die Investoren, die am meisten Geld investiert (und damit verloren) hatten, später auch auf die Seite der destruktiv handelnden Personen um Erkan Kaya haben ziehen lassen. Sämtliche Aktionäre, die ohne Beteiligung an der Zerstörung ihr Geld gewissermaßen schuldlos verloren hatten, hatten am Ende wenigstens nicht so viel Geld verloren, wie ich selbst verloren habe.

Ich selber habe wie gesagt auch für meine Verhältnisse viel Geld verloren. Ich habe bis heute weiterhin daran gearbeitet, hoch effiziente Mobilitätslösungen zu entwickeln und Angebote zu schaffen, die uns einen Weg in mehr Unabhängigkeit von fossilen Treibstoffen ermöglichen können.

Ich möchte an dieser Stelle sämtliche Aktionäre dafür um Vergebung bitten, dass auch ich sie mit angeworben habe und somit Mitverantwortung für ihren finanziellen Schaden übernommen hatte. Ich bitte um Vergebung dafür, dass ich (freilich im Unternehmensinteresse) die innere Zerrissenheit des Unternehmens nur andeutungsweise angedeutet hatte und dass ich sie über die Bestrebungen meiner Mitgründer nicht informiert hatte, immer wieder Vorteile auf Kosten der Aktionäre herauszuschlagen (Bezahlung der Investkosten durch Verschuldung der Loremo AG gegenüber der Loremo GmbH; Gründung der Australischen Investgesellschaft, etc.), von denen auch ich grundsätzlich profitiert hätte, die ich aber nie betrieben hatte.

Für mich war es neben der vollständigen Entwicklung des Loremo-Konzeptes auch ein wichtiges Ziel, der Weltöffentlichkeit zu sagen:

„Es gibt außer den neuen Antriebskonzepten (Elektroantrieb, Druckluftantrieb, Wasserstoffantrieb) auch die Möglichkeit, mit sehr performanten und wirtschaftlichen Autos sehr viel Energie und CO₂ zu sparen. Es kommt nicht nur darauf an, womit ein Auto angetrieben wird, sondern viel mehr darauf, wie viel es davon verbraucht“.

Ich glaube, diese Botschaft ist grundsätzlich angekommen. Auch, wenn in der Heutigen Zeit mehr denn je Minivans, SUVs und gigantisch große Elektroautos für die Reichen boomen und den sparsamsten Autos der Zeit wesentlich weniger Interesse entgegen kommt. Sehr viele Experten, die sich mit dem Thema „Automobil“ auseinandergesetzt haben, haben das Konzept zur Kenntnis genommen und verstanden.

Das kann den privaten Investoren der Loremo AG nicht den Verlust nehmen. Ich hoffe lediglich, dass der geschaffene Wert trotz der großen Niederlage unterm Strich einen Gewinn für diese Welt darstellt.

22 Neuanfang?

In den letzten Jahren hat meine eigene Firma, Aurilion Design GmbH, weitere Konzepte für nachhaltig(ere) Mobilität vorgestellt. Seit 2016 ist auch eine Neuauflage des früheren „klassischen“ Loremo-Konzeptes auf der Homepage <http://aurilion.de> präsentiert. Das Fahrzeug heißt nun „Squirrel“ (englische Bezeichnung für Eichhörnchen). Es hat ein vollständig neues Design, wobei die Formensprache im Prinzip verwandt ist. Das Package entspricht weitgehend den Maßen, wie wir sie bei Loremo 2006 das letzte mal einvernehmlich fest gelegt haben und wie sie dem letzten Design von Kevin Kreft zugrunde lagen.

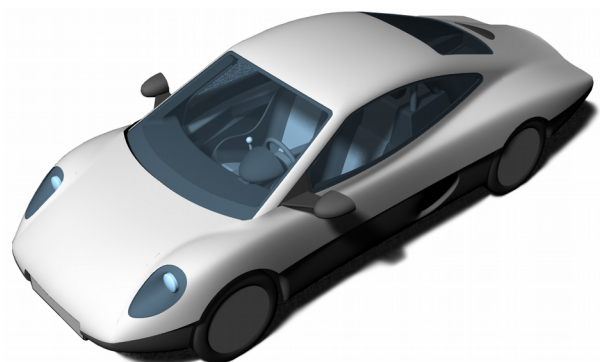


Bild 14: Der „Squirrel“ - Nachfolgekonzept des Loremo (<http://aurilion.de>)

Die Technik ist weitgehend die gleiche. Lediglich Schwachpunkte, die außer mir niemand so richtig kannte, wurden behoben oder verbessert. Da Loremo alle Patente hat verfallen lassen und da Loremo öffentlich bekannt gegeben hatte, das „klassische“ Loremo-Konzept nicht weiter verfolgen zu wollen und da bei Loremo keinerlei relevantes „Bio-Wissen“ über das Konzept vorhanden ist, befindet sich die Aurilion Design GmbH in der bevorzugten Lage, alle Assets und Erfahrungswerte, die mit mehreren Millionen Euro erarbeitet worden waren, nun zum Null-Tarif übertragen bekommen zu haben.

Ich biete somit an, gemeinsam mit einem neuen Investor ein neues Unternehmen zur Entwicklung von nachhaltigen Fahrzeugen zu gründen.

Die Aurilion Design GmbH würde im Auftrag dieses neuen Unternehmens die jeweiligen Fahrzeugkonzepte entwickeln. Das neue Unternehmen würde vollständig oder überwiegend in Hand der Investoren befinden. Das Unternehmen würde nach Erbringung der Prototypenfinanzierung das weitgehend ausschließliche Recht zur Produktion und zum Verkauf der gemeinsam entwickelten Fahrzeuge erhalten. Bei der Aurilion Design GmbH würde das Recht verbleiben, Fahrzeuge in kleinen Stückzahlen zu produzieren und zu verkaufen, sofern dies nicht offenkundig gegen die Interessen des neu zu gründenden Unternehmens verstoßen würde. Würde das neu zu gründende Unternehmen nach der Produktion der Prototypen das Konzept der außerordentlich nachhaltigen Fahrzeuge nicht erkennbar vorantreiben und ohne Not nicht dem Markt zugänglich machen, würde die Ausschließlichkeit des Rechts zur Produktion entsprechender Fahrzeuge verfallen und die Aurilion Design GmbH dürfte erneut selber größere Stückzahlen produzieren oder entsprechende Lizenzen vergeben oder neue Kooperationen eingehen. So sähe ein ungefähre Vorschlag für die Kooperation mit einem Investor aus. Alle weiteren Eventualitäten und Vergütungen in die eine oder andere Richtung müssen in Verhandlungen festgelegt werden.

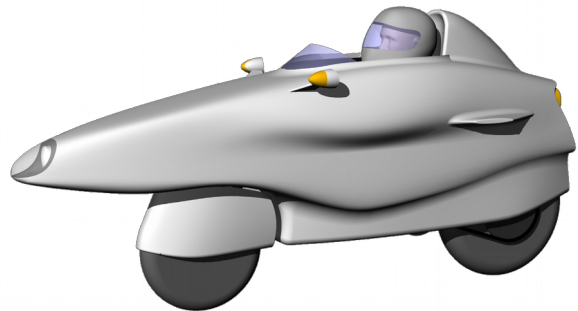


Bild 15: "Silverbullet" - das 1-Liter-Motorrad (1 l/100 km bei konstant 100 km/h)

Ich würde im Falle einer fortgesetzten Entwicklung des Squirrel sämtlichen Aktionären der Loremo AG, die unverschuldet (d.h. ohne Beteiligung an den zerstörerischen Handlungen) ihr Geld verloren haben, das Angebot zur Beteiligung an einem Pool zu einem symbolischen Preis machen, in dem Sie ungefähr im Anteil, den sie bis 2009 an der Loremo AG hatten, an den vom Squirrel generierten Einnahmen der Aurilion Design GmbH partizipieren könnten. Ich würde mir vorbehalten, selbst zu entscheiden, welche Personen zu diesen Anteilseignern gehören können.

Die Aurilion Design GmbH hat neben dem „Loremo-Nachfolger“ Squirrel auch ein Konzept für ein ultraeffizientes Motorrad vorgestellt und mehrere Fahrradkonzepte. Das relativ schnelle Alltags-Liegerad „Earthglider“ wurde bereits als Prototyp hergestellt und hat einige Tausend Kilometer zu meiner großen Zufriedenheit absolviert. Ich vermute, es gibt kein anderes teilverkleidetes Fahrrad mit einem Vergleichbaren Grad an Alltagstauglichkeit und Performance.

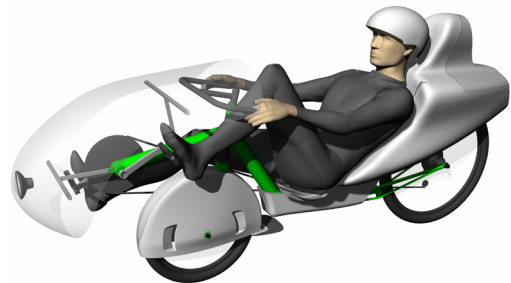


Bild 16: Der "Earthglider" - ein etwas schnelleres Alltagsrad, welches bereits einige tausend Kilometer zu meiner großen Freude absolviert hat ("Earthglider" auf Youtube)

Und das sind unter anderem auch wieder die Werte der Aurilion Design GmbH: Performance, Alltagstauglichkeit, Fahrfreude, Sicherheit und natürlich der ultraeffiziente Einsatz von Ressourcen jeglicher Art.

Einen Geschäftsplan für den Squirrel habe ich bereits geschrieben und dieser ist vermutlich grundsätzlich auch so halbwegs belastbar (so belastbar, wie Geschäftspläne halt so sein können).

Wir können nicht wissen, was die Zukunft bringt. Unter Berücksichtigung der Entwicklung der Rohstoffvorkommen zur Energieerzeugung haben wir nach meinem Wissen gar keine Alternative zu einer radikalen Veränderung unseres Konsums an Ressourcen und die ultraeffizienten Konzepte der Aurilion Design GmbH wären gemessen an den Erfordernissen geradezu noch zu verschwenderisch.

Aufgrund der gemachten Erfahrungen lässt sich sagen: Wer heute in wirklich nachhaltige Mobilität investiert, und wer sich durch äußeren Druck nicht dazu verleiten lässt, die selber finanzierten Werte durch einen Zick-Zack-Kurs der Unsicherheit zu zerstören - der wird für einen überschaubaren Investitionsbetrag einen enormen Unternehmenswert generieren und eine positive öffentliche Bekanntheit, wie sie sonst nur mit wesentlich höheren Invest-Beträgen zu erzielen ist. Wer bei seinem Invest noch Reserven zur Abwehr von Angriffen behält und den Weg zum Markt finanzieren kann, der wird allerwahrscheinlichst auch Erfolg haben, denn wirtschaftlich sind all die gemachten Konzepte, weil sie simpel sind, auf einfachen Materialien basieren und weil sie umsetzbar sind. Ich habe bislang noch jedes Konzept, das ich hoffnungsvoll angepackt habe, zum Fahren gebracht und jedes meiner umgesetzten Prototypen-Konzepte hat viele Jahre lang seinen Dienst getan und sich als praktisch und vorteilhaft erwiesen.