

vorab per Fax 02241 - 17 33 - 44



AKZENTA AG Georg-Wiesböck-Ring 9 83115 Neubeuern

Kanzlei Göddecke
RA Hartmut Göddecke
Knütgenstr. 4-6
53721 Siegburg

28. August 2006

Ihre Internetpräsenz zur AKZENTA AG

Sehr geehrter Herr Göddecke,

wir wenden uns an Sie als Verantwortlichen für den Inhalt Ihrer Internetseiten.

Ihre Information enthält den Hinweis: „Die KANZLEI GÖDDECKE RECHTSANWÄLTE bietet Ihnen Wege zu einer raschen und kompetenten Rechtsberatung an“.

Da die Informationen über die AKZENTA AG faktisch in vielen Behauptungen nicht der Tatsache entspricht, möchten wir auf einige Berichte eingehen und Ihnen durch entsprechende Informationen helfen, wirklich kompetent zu beraten.

zu dem Artikel: **Akzenta AG: Vom hässlichen Entlein zum weißen Schwan?**

Die Durchsuchung von Räumlichkeiten sowohl unseres Unternehmens und einiger unserer Tochtergesellschaften, als auch die Beschuldigung unserer Vorstände sind nicht zwangsläufig mit einem Wandel unserer Erfolgsgeschichte verbunden. Die Fakten sprechen für sich. Leider sind bestimmte Stellen und Institutionen an wirklichen Fakten nicht interessiert. Auch die Entenmutter stellte zwar die Frage: „Alle meine Kinder sind so hübsch und klug, nur das letzte Entlein ist so hässlich geraten. Mein kleines armes Entlein, warum bist du nicht wie deine Geschwister? Warum kannst du nicht sein, wie sie?“. Aber eine wirkliche Antwort wollte sie wohl nicht. Auch die anderen Tiere auf dem Bauernhof verspotteten das hässliche Entlein und wollten nicht mit ihm spielen.

Die Angaben zu unserem Kernprodukt – der Umsatzbeteiligung – sind weitestgehend korrekt. Allerdings möchten wir hinzufügen, dass bei einem Kauf von Produkten oder Dienstleistungen DER HÄNDLER eine Provision an die AKZENTA AG abführt. Diese Provision ist ein Werbegeld. Der Unternehmer weiß, wie hoch seine Marge ist, und kann wirtschaftlich kalkulieren, ob eine Provisionszahlung möglich ist, oder nicht.

Ob uns wirklich sämtliche Finanznachrichten durchleuchtet haben sei stark angezweifelt. Ein Durchleuchten kann alleine schon deshalb nicht stattgefunden haben, da man unser Produkt bis heute als ein „Anlagemodell“ beschreibt. Die AKZENTA AG ist bewiesenermaßen kein Finanzdienstleister und bietet keine Anlagemodelle an. Sowohl nach § 1 KAGG als auch nach § 32 KWG liegt keine Finanzdienstleistung vor. Dies wurde unter anderem auch durch das Schreiben

AKZENTA AG
GEORG-WIESBOCK-RING 9
83115 NEUBEUERN
TELEFON 08035/965-0
FAX 08035/965-111
INTERNET WWW.AKZENTA.AG
E-MAIL
ZENTRALE@AKZENTA.ORG
UMSATZ-ID
DE17759111 EINTRAGUNG
TRAUNSTEIN HRB 12434
VORSTAND
ULRICH CHMIEL
(VORSITZENDER)
OLIVER BRAUN
ALEXANDER CHMIEL
JUAN RAMOS DE LA ROSA

des BaKred/LZB Bayern (Az. VII 6 -71.30 679) vom 08.06.1999 bestätigt. Die Staatsanwaltschaft München II hat übrigens auch der AKZENTA AG vor vier Jahren mitgeteilt, dass weder ein Schneeball noch Betrug vorliegt (Az. 65 Js 29440/97 vom 11.01.1999 und 61 Js 6612/00).

Die Umsatzbeteiligung ist ein Marketingmodul.

Eine Durchleuchtung soll den Hintergrund haben, etwas transparenter und deutlicher zu machen. Allerdings ist dies leider nur sehr selten der Fall gewesen.

Zur Verurteilung unseres Vorstandsvorsitzenden, Herrn Ulrich Chmiel, verweisen wir auf ein Interview mit dem wmd-brokerchannel. In diesem Interview erklärt Herr Chmiel einiges zu unserem Geschäftsmodell, aber auch zu seiner Verurteilung

Bitte beachten Sie, dass die AKZENTA seit dem 31.05.2006 keinerlei Geschäfte der von Ihnen angesprochenen Art mehr getätigt hat. Derzeit fehlt eine klare Aussage der Staatsanwaltschaft München II zum Thema „Fortführung der Geschäftsbetriebs der AKZENTA AG – wenn ja, in welchem Rahmen“.

„Aufgrund der Vorkommnisse wird der AKZENTA das Vertrauen mehr und mehr entzogen“. Dies ist auf jeden Fall eine Falschbehauptung! Die Unterstützung unseren Kunden und Mitarbeitern alleine zeigt, dass das Vertrauen in das Unternehmen und in die Vorstände Ulrich und Alexander Chmiel, Oliver Braun und den Vorstand der CENT AG Christian Chmiel noch immer ungebrochen ist. Bestärkt wird dies durch die Faxe und Postsendungen, die täglich bei uns eingehen. Über 2000 positive Zeugenaussagen bestätigen den andauernden Vertrauenszuspruch.

zu dem Artikel: **Der Traum vom großen Gewinn: Die Akzenta Duplex- und Impuls-Beteiligungen**

Zweifelsfrei war eine Kundengewinnung durch Produkte wie die Duplex- bzw. Impuls-Umsatzbeteiligung weniger verwerflich oder fraglich, wie die Kunden- und Mandantengewinnung durch das Ausschachten von wirtschaftlichen Katastrophen mit Falschmeldungen.

In Ihrem Bericht heißt es, Renditen wurden versprochen. Korrekter ist allerdings „vertraglich geregelt“. Wie sich unsere Renditen „finanztechnisch begründen“ haben wir detailliert auf Informationsveranstaltungen erklärt. In zusammengefasster Version finden Sie diese Erklärungen in unseren Unterlagen und Geschäftsberichten

Absolut falsch ist, dass – nach IHREN Aussagen – Kunden erst ab dem sechsten Jahr eingezahlte Summen in Raten zurück erhalten. Eine Auszahlung beginnt bei Produkten mit monatlicher Auszahlung (z.B. Multiplex) gleich im Folgemonat der Vertragsunterzeichnung und Rechnungszahlung, bei Produkten mit prognosebezogener Auszahlung in (prognostizierten) jährlichen Schritten, beginnend mit dem Folgejahr. Jedoch nicht erst nach fünf, sechs oder mehr Jahren.

Zu Ihrer Stellungnahme:

Uns ist nicht schlüssig, auf welche Fakten Sie Ihre Behauptung „die Geschäftspraktiken der Akzenta waren keineswegs einwandfrei“ gründen. Bitte klären Sie uns diesbezüglich auf, oder widerrufen Sie diese Aussage.

Eine Einstellung der Duplex wurde niemals von irgendeiner Behörde angeordnet. Bitte weisen Sie uns nach, wie Sie zu diesen Aussagen kommen. Bei Nichtbeachtung werden wir hier rechtliche Schritte einleiten. Eine Frist setzen wir bis zum 04.09.2006.

Die Impuls-Umsatzbeteiligung konnte nur ein Jahr angeboten werden ist im absolut falsch. Die Impuls-Umsatzbeteiligung war ein Kundengewinnungsinstrument, und wurde ganz bewusst nur eine geringe Zeit eingesetzt. Die Impuls ist gezielt und nicht gezwungen ausgelaufen!

zu dem Artikel: **Akzenta Unternehmensgruppe: Staatsanwaltschaft München greift zu**

Hier einige Zahlen, Fakten und Neuerungen zu Ihren Darstellungen:

Der Verein „Blaue Rose“ ist nicht mehr aktiv. Es hat sich eine Interessengemeinschaft gegründet – pro UB e.V. (www.pro-UB.de). Die Gemeinschaft hat nach Angaben der Homepage täglich ca. 1000 Klicks und hat bis dato über 31.000 Interessenten erreicht.

In Ihrem Artikel wird infrage gestellt, ob ein normales Fortführen des Geschäftsbetriebs der AKZENTA AG möglich ist. Sicherlich hat sich in den vergangenen 3 Monaten gezeigt, dass sowohl Mitarbeiter als auch Kunden der AKZENTA AG gewillt sind, das Unternehmen und die Umsatzbeteiligung weiterleben zu lassen.

Noch einige Fakten zu den von Ihnen angesprochenen Schäden:

Bis heute sind bei der Staatsanwaltschaft (und bei uns in Kopie) über 2000 positive Zeugenaussagen pro AKZENTA AG eingegangen. Der Schaden, der dem Unternehmen AKZENTA AG und beteiligten Kunden entstanden ist, liegt derzeit bei über 180 Millionen Euro. Die 33 angeblichen Geschädigten, welche für die Erzwingung der Haftbefehle herbeigezaubert wurden, haben (bis auf vier, die bis jetzt nicht erreicht werden konnten) zum großen Teil eidesstattlich versichert, dass sie nie Kontakt zur Staatsanwaltschaft hatten, geschweige denn sich beschwert haben, Anzeige erstattet haben oder sich geschädigt fühlen.

NACHWEISLICH sind tausende von Kunden und Geschäftspartner durch die Aktion der Staatsanwaltschaft München II Geschädigte geworden. Auch Falschaussagen, Spekulationen und Vermutungen von Wirtschafts- und Rechtsanwaltskanzleien, sowie von Wirtschaftsmedien, NICHT aber die AKZENTA AG, haben dazu beigetragen. NACHWEISBAR ist auch, dass Unternehmer und Kunden bis zum 31.05.2006 einen erheblichen Vorteil durch die AKZENTA AG genossen.

zu dem Artikel: **Geschichten wie aus dem Märchen: Die wundersame Geldvermehrung**

Eine Umsatzbeteiligung ist keineswegs wundersam. Oder würden Sie es für wundersam halten, dass ein Angestellter Ihres Unternehmens sein Gehalt empfängt? Auch das ist eine „Beteiligung am Umsatz“. Allerdings haben wir eine Möglichkeit gefunden, eine Umsatzbeteiligung für Unternehmer als Marketingmodul einzusetzen. Vorteil für den Kunden: Liquidität. Vorteil für den Unternehmer: zufriedene Kunden mit immer höherer Kaufkraft.

Bei den Provisionszahlungen handelt es sich nicht um Rabatte irgendwelcher Art, sondern um Vermittlungsprovisionen. Ein Käufer erhält bei einem Kauf keine versteckten Rabatte, sondern eine Beteiligung am Umsatz der AKZENTA AG, bezahlt durch eine Vermittlungsprovision des innovativen Unternehmers. Dieser muss selbst entscheiden, ob und in welcher Höhe er eine Provision zahlen kann. Als Kaufmann wägt er dabei Nutzen und Risiko ab wie bei jeder Marketingmaßnahme.

Das die Finanzpresse unser Produkt als „gefährlich“ einschätzt und zu „Finger weg“ rät, ist nicht verwunderlich. Schon die Geschichte hat gezeigt, dass innovative Neuerungen, Änderungen für bereits Bestehendes teilweise aggressiv am Erfolg gehindert werden. Frei nach dem Motto „was der Bauer nicht kennt, frisst er nicht“ oder „never change a running system“. Sicher ist mit Veränderungen auch ein Umdenken oder Neudenken verbunden, was in manchen Fällen unangenehm ist. Hätte sich Gottfried Daimler aber damals von seinen Gegnern einschüchtern lassen, hätte er seine Idee aufgegeben, hätten wir heute eine Nobelmarke weniger auf dem deutschen Markt – eine, auf die viele Autofahrer heute nicht verzichten möchten. Wer etwas erreichen will, darf sich nicht auf dem Weg des geringsten Widerstands ausruhen.

Unser Geschäftsmodell steht konträr zu dem Argument, es kann nur bestehen, wenn immer mehr Leute zu immer höheren Umsätzen geworben werden. Dem

ist nicht so. Selbst die Staatsanwaltschaft München II hat bei einer Prüfung unseres Geschäftsmodells im Jahre 2002 festgestellt, dass die vertraglich geregelten Renditen orbitant hoch, aber dennoch zu erreichen sind (weitere Informationen können Sie dem Interview mit Herrn Ulrich Chmiel auf wmd-brokerchannel.de entnehmen).

Das Argument, es handle sich bei der freiKarte nicht um ein reguläres Bonus-system ist nicht korrekt. Wer sich die Bedingungen bei „Bonussystemen“ oder „Bonusaktionen“ wie zum Beispiel der „Punkteaktion verschiedener Tankstellen“ aufmerksam liest, der stellt fest, dass seine möglichen Gewinne keineswegs „sicher“ sind. Die Initiatoren halten sich offen, das Bonusprogramm jederzeit einstellen zu können. Im Gegensatz hierzu stehen die CENT AG und die AKZENTA AG, die sich durch Verträge dazu verpflichten, eine Anwartschaft so lange bestehen zu lassen, bis deren vertraglich Geregelte Summe an den Vertragsinhaber ausgezahlt wurde. Die Variable war und ist hierbei immer die Zeit. Auch dies wurde von Seiten der AKZENTA AG und der CENT AG bei Informationsveranstaltungen, in Flyern und in Verträgen erläutert und geregelt.

Es sollte nicht schwer sein, zu prüfen, inwieweit Kunden einen Schaden erlitten haben. Dieser ist allerdings erst durch das aggressive Einschreiten der Staatsanwaltschaft inklusive der beteiligten Behörden entstanden, nicht aber durch das Modell der Umsatzbeteiligung. Möglichkeiten zuteilungsreife Kunden mit ihnen zustehenden Ausschüttungen zu bedienen wären gegeben, würde die Staatsanwaltschaft die eingefrorenen Konten der AKZENTA freigeben und die beschlagnahmten Gelder an die AKZENTA zurückführen.

Wir hoffen, dass Ihnen die Informationen helfen, wirklich kompetente Informationen zu vermitteln.

Wir fordern Sie auf, Ihre Berichterstattung bis zum 05. September 2006 zu korrigieren. Andernfalls werden wir Sie verklagen.

bereits ud
VBA

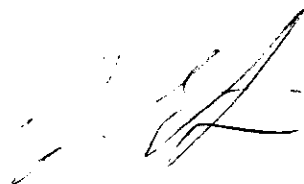
Die AKZENTA AG steht jederzeit für Fragen zu den aktuellen Geschehnissen zur Verfügung. Sollten Sie an weiteren Informationen interessiert sein, setzen Sie sich bitte zur Kontaktaufnahme mit unserem Pressebüro in Verbindung:

AKZENTA AG
Public Relations
Georg-Wiesböck-Ring 9
83115 Neubeuern

Ach übrigen, Ihnen ist sicher bewusst, wie Hans Christian Anders das Märchen vom hässlichen Entlein zu Ende erzählte:

Der junge Schwan war sehr glücklich, und auch die Kinder, die ihn im harten Winter liebevoll pflegten riefen voller Freude: „Schaut nur! Dort ist unser kleiner Schwan! Seht nur, wie schön er geworden ist! Er ist wirklich der schönste von allen!“

Mit freundlichen Grüßen aus Neubeuern



Jürgen Schnitzspan
Abteilungsleiter Vertrieb