

Investmentcheck: Herr Pfau, am 18. Juni hat die BaFin ein Verbot zum weiteren Vertrieb Ihrer OrangenRENTE veröffentlicht. Wurden Sie von dieser Veröffentlichung überrascht?

Carsten Pfau: Nein, ganz und gar nicht. Wir stehen bereits länger in Kontakt mit der Behörde, hatten Schreiben und E-Mails ausgetauscht, Telefonate geführt usw. Wir sind durch eine sehr erfahrene, international ausgesprochen renommierte Anwaltskanzlei vertreten, so dass die Kooperation mit der BaFin auch fachlich sehr professionell geführt wurde, und wird. Wir wurden am 08. Mai über die Entscheidung der BaFin informiert, dass man uns nun in letzter Instanz als prospektierungspflichtig eingestuft hat. Auf diesen Bescheid hatten wir aber tatsächlich schon länger gewartet, seit etwa einem Jahr tauschen wir uns mit der Behörde zu diesem Thema aus. Auf Anraten unserer Anwaltschaft hatten wir eine Vorlage für den Verkaufsprospekt bereits über die letzten Monate hinweg ausgearbeitet, hier werden nun noch einige Modifizierungen eingearbeitet, dann legen wir der Behörde unseren Entwurf vor.

Wenn die BaFin Ihnen das Verbot bereits Anfang Mai mitgeteilt hat, warum hat es so lange gedauert, bis das Verbot veröffentlicht wurde?

Carsten Pfau: Nun, dazu kann ich leider nichts sagen, da dies ja den Entscheidungsbereich der Behörde betrifft. Einblick in die internen Prozesse und Abläufe der Behörde haben wir nicht. Wir selber waren von einer unmittelbaren Veröffentlichung der Entscheidung ausgegangen – insofern auch nochmals zu Ihrer ersten Frage die Betonung, dass wir keineswegs überrascht waren.

Sie haben in der Zeit zwischen Anfang Mai und der Veröffentlichung des Verbots weiter für Ihr Angebot geworben. Da wäre beispielsweise eine am 12 Juni 2018 von Ihnen veröffentlichte Presseinformation, in der Sie von anhaltendem Wachstum berichten. Warum stoppten Sie nach der Zustellung des Verbotes Ihre Aktivitäten nicht sofort?

Carsten Pfau: Also, zunächst möchte ich betonen, dass wir unmittelbar, noch am gleichen Tag an dem wir Kenntnis von der BaFin-Entscheidung erlangt hatten, sofort alle unsere Vertriebspartner informiert und um die Einstellung sämtlicher Vertriebsaktivitäten in Deutschland gebeten haben. Dabei haben wir insbesondere eine BaFin-Anweisung befolgt, die uns die Löschung von Beiträgen auf von der Behörde namentlich genannten externen Plattformen auftrug, dies erwirkten wir umgehend. Wir haben kein Interesse daran, die Behörde zu verärgern, daher sind wir der Anweisung, unter Anleitung unseres Rechtsbeistands, unmittelbar nachgekommen. Dies dann auch sehr zum Unmut einiger Vertriebspartner, denn die sofortige Umsetzung der Vertriebsuntersagung hat ebenso unmittelbar zur Ablehnung einer ganzen Liste von Kunden geführt, die gerne noch einen Vertrag mit uns abgeschlossen hätten. Dies war dann aber nicht mehr möglich, wir haben hier sehr konsequent Nein gesagt – dies können wir bei Bedarf jederzeit nachweisen.

Wir geben ständig, in regelmäßigen Abständen Berichte an Presseagenturen, Internetplattformen und andere Medien, entsprechende Meldungen haben wir nachweislich VOR Erhalt der BaFin-Entscheidungen herausgegeben, manches Mal dauert es jedoch, bis diese dann auch aufgenommen werden. Auch möchte ich gerne erwähnen, dass wir in einem halben Dutzend Ländern tätig sind und ein Vertriebsstopp ja nur Deutschland betrifft. In Österreich und der Schweiz sind wir ebenfalls sehr aktiv und auch dort spricht man Deutsch, daher beziehen sich Pressemeldungen nicht zwingend nur auf Deutschland. Der Pressebericht, den Sie konkret ansprechen, entspringt einer solchen internationalen Mitteilung, und er wirbt aus meiner Sicht ja nicht für ein Produkt, sondern berichtet global über unsere Tätigkeit, die ja auch nicht nur Orangenplantagen umfasst, sondern darüber

hinaus viele andere Bereiche einschließt. Soweit ich weiß, dürfen wir sehr wohl weiterhin über uns als Gesellschaft, unsere Tätigkeit und internationale Expansion berichten. Wäre dies nicht so, dann dürfte ich ja auch dieses Interview mit Ihnen nicht mehr führen. In dem Artikel, den Sie ansprechen, geht es meiner Meinung nach um unsere Expansion, die geplante Produktion von Orangensaft, die Produktion von Gemüse in Gewächshäusern, unsere Investition in nachgelagerte Gesellschaften und auch um Paraguay als interessantes Investitionsland, unabhängig und losgelöst von unserer Gesellschaft. Darauf hatte sich die ursprünglich herausgegebene Mitteilung auch bezogen. Eine Produktwerbung sollte diese Meldung jedenfalls nicht darstellen. Hinsichtlich unserer Orangenplantagen ist es aus meiner Sicht keine Produktwerbung, wenn wir berichten, dass dieses Projekt sehr erfreulich verläuft, denn dies bezieht sich ja auf die Vergangenheit. Neue Kunden aus Deutschland nehmen wir seit Erhalt der BaFin-Entscheidung definitiv nicht mehr auf. Entsprechende Hinweise finden Sie ja auch auf unseren Internetseiten.

Gehen wir noch einen Schritt zurück. Seit 1. Januar 2017 schreibt das Vermögensanlagengesetz eine Prospektspflicht für Ihr Angebot vor. Warum haben Sie nicht wie andere Anbieter damals den Vertrieb gestoppt und sofort einen Verkaufsprospekt zur Gestattung bei der Aufsicht eingereicht?

Carsten Pfau: Nun, da sprechen Sie genau den richtigen Punkt an. Es war eben gerade nicht so klar, ob uns das Gesetz erfasst oder nicht. Wir haben dies mit der BaFin besprochen, und auch hier war man sich anfangs gar nicht mal so sicher. Eine selber in Auftrag gegebene juristische Einschätzung kam dann sogar auch zu einem ganz anderen Ergebnis. Dies deshalb, da das Gesetz von einer „...zeitweisen Überlassung...“ von Geld spricht, was bei unseren Orangenplantagen aber eben gerade nicht der Fall ist, denn es handelt sich hier ja um eine permanente Überlassung, wenn Sie so wollen. Eine Immobilienfirma, die Eigentumswohnungen verkauft, muss auch keinen Verkaufsprospekt bei der BaFin einreichen, und wir verkaufen ja in erster Linie Land, also Grundstücke, eine Rückfall- oder Rückkaufklausel gibt es nicht. Wenn der Erwerber eines Grundstücks aber grundbuchlich eingetragenes, permanentes Eigentum erwirbt, dann geht es eben auch nicht um eine „...zeitweise Überlassung...“. Dass die Rechtslage hier nicht so eindeutig ist, sehen Sie auch daran, dass die BaFin ja fast ein volles Jahr auf die Analyse und die rechtliche Begründung verwandt hat. Unsere Unterlagen und unsere eigene Einschätzung hatten wir bereits im Laufe von Mai und Juni 2017 der Behörde vorgelegt, wäre die Situation so klar, hätte man uns ja auch unmittelbar einen Bescheid übermittelt. Die uns dann kürzlich zugegangene Entscheidung berücksichtigt auch diese speziellen Faktoren, jedoch hat man sich für eine Einstufung unseres Angebots als Vermögensanlage entschieden, dies haben wir akzeptiert.

Um auch ganz konkret Ihre Frage zu beantworten: eine Prospektierung ist recht aufwendig und teuer, insbesondere für einen mittelgroßen Anbieter wie uns. Von den Kosten und dem hohen Zeitaufwand einmal abgesehen, bedeutet eine Prospektierung aber auch, dass nur noch wenige Vertriebsleute das Angebot vermitteln dürfen. Da möchte man dann schon erst genau wissen, ob man überhaupt prospektieren muss, oder nicht.

In Ihrer Stellungnahme vom 20. Juni 2018 schreiben Sie, dass Sie bereits seit einem Jahr in Kontakt mit der Aufsichtsbehörde stehen. Sind Sie an die BaFin herangetreten oder ist die Aufsicht auf Sie zugekommen?

Carsten Pfau: Die Behörde ist an uns herangetreten. Wir hatten auch schon vorher Kontakt mit der BaFin, also in 2015 und 2016, da wir ja mit verschiedenen Angeboten am Markt in Deutschland

aufgetreten sind. In jedem Fall hatten wir der Behörde mitgeteilt, voll und ganz kooperieren und etwaige Entscheidung ausdrücklich unter Verzicht auf Rechtsmittel anerkennen zu wollen.

Was passierte eigentlich in dem Jahr, seit Sie mit der BaFin in Kontakt stehen? Warum hat das so lange gedauert, bis die BaFin und auch Sie handelten?

Carsten Pfau: Nun, da verweise ich auf die vorherigen Fragen. Im Fall der Orangenplantagen war die Rechtslage nicht so klar, wie sie es eigentlich sein sollte. Nehmen Sie z.B. unser früheres Angebot der Auftrags-Rinderhaltung in Paraguay. Hier war die Rechtslage sehr deutlich, der zugehörige Gesetzestext konnte -und kann- eins zu eins angewendet werden. Daher hatten wir auch bei diesem Angebot mitgeteilt, dass wir aus Kostengründen von einer Prospektierung absehen und das Angebot -sehr zum Unmut unserer Kunden, die von dem Angebot begeistert waren- vom deutschen Markt herunternehmen werden (während es im Ausland weiter angeboten wird). Aber ich möchte auch anmerken, dass wir nicht ganz untätig waren. Wir hatten bereits im vergangenen Jahr beschlossen, die Vorlage für den Verkaufsprospekt unserer Orangenplantagen zu erstellen. Insgesamt sind wir zu dem Schluss gekommen, dass eine Regulierung, sprich eine Prospektierung, gut für uns ist. Wir hätten also auch ohne Untersagungsbeschluss der BaFin ohnehin kurzfristig eine Vorlage eingereicht. Ob Sie es glauben oder nicht, selbst im Ausland hilft ein in Deutschland gebilligter Verkaufsprospekt beim Vertrieb unserer Angebote, und damit meine ich Länder wie die USA oder China. Die deutsche Gründlichkeit ist weltweit bekannt.

Noch einmal konkret: Sie möchten ab voraussichtlich September 2018 mit einem Verkaufsprospekt Geld für Orangenplantagen in Paraguay einsammeln. Wenn Sie schon seit einem Jahr in Kontakt mit der BaFin stehen, hätten Sie doch schon längst einen Verkaufsprospekt erstellen und der Aufsicht zur Gestattung vorlegen können? Warum haben Sie die ganze Zeit ohne die vorgeschriebenen Verkaufsunterlagen Geld gesammelt?

Carsten Pfau: Also, zunächst möchte ich anmerken, dass wir nicht etwa Geld sammeln, um dann damit Ländereien kaufen zu können, sondern wir kaufen Ländereien aus eigenen Mitteln an, teilen diese auf und suchen dann nach Co-Investoren. Unseren Kunden gefällt dies sehr gut. Aber um Ihre Frage konkret zu beantworten – die Rechtslage war nicht so klar, wie sie es sein sollte. Die BaFin wäre sonst wohl gleich von Anfang an eigeschritten, hier hat sie sich die Einschätzung und die finale Entscheidung jedoch nicht leicht gemacht. Wenn sich schon erfahrene Regulierungsbeamte fast ein Jahr Zeit nehmen, um unser Angebot rechtlich einzuschätzen und zu einer Meinung zu kommen, wie sollen wir das dann schneller tun? Nachdem das neue Gesetz in Kraft getreten war, hatten wir uns mit der Thematik beschäftigt. Bei anderen Geschäftsbereichen war die Einschätzung sehr einfach, im vorliegenden Fall war sie es eben nicht. Aber gut, wir müssen uns schon auch selbst kritisch hinterfragen, wir hätten vielleicht auch schneller sein können was die Prospektierung betrifft. Wir sind keine klassische Finanzfirma, sondern eine Investorenfamilie, die irgendwann angefangen hat, auch andere in die eigenen Projekte einzubinden und einzuladen. Da ist die Arbeitsweise insgesamt vielleicht etwas hemdsärmeliger als bei großen Konzernen. Aber ich denke, wir werden besser und lernen auch aus Fehlern. Hier glaube ich, dass uns die Prospektierung sogar hilft, ein neues, besseres Niveau zu erreichen. Insofern freuen wir uns auf ein neues Kapitel.

Haben Sie eigentlich schon früher mit der BaFin Kontakt gehabt? Wenn ja: Worum ging es dabei?

Carsten Pfau: Ja, wie bereits gesagt, wir haben uns mit der BaFin zuvor bereits zum Thema der Rinderaufzucht ausgetauscht. Hier gab es schon in 2015 und 2016 Kontakt mit der Behörde, eine Untersagung erfolgte jedoch nicht und ich glaube, vor dem 01.01.2017 stuft man uns in diesem Bereich auch nicht als prospektierungspflichtig ein. Unsere Unterlagen hatten wir vollumfänglich zur Verfügung gestellt. Nachdem das Gesetz in seiner aktuellen Version dann gültig wurde, hatte die BaFin erneut Kontakt zu uns aufgenommen. Hier war die rechtliche Betrachtung sehr einfach und daher auch sehr schnell. Zum Unmut unserer Kunden hatten wir das Angebot in Deutschland dann eingestellt, ein weiteres Handeln der BaFin war dann nicht mehr notwendig. Ich möchte aber der Vollständigkeit darauf hinweisen, dass unser Angebot der Investition in die paraguayische Rinderzucht im Ausland sehr wohl weiterhin angeboten wird und sich großer Beliebtheit erfreut, insbesondere in den USA und Kanada, was man sich sicherlich leicht vorstellen kann. Kunden in Deutschland hatten mit dieser Anlageform sehr gut verdient und waren sehr zufrieden – obwohl dieses Angebot ausdrücklich als riskant eingestuft werden muss, wie wir immer betont haben. Verloren hat damit aber niemand, im Gegenteil. Selbst heute, nachdem diese Investitionsmöglichkeit schon lange nicht mehr angeboten wird, kommen Leute auf uns zu und fragen danach.

Seit wie vielen Jahren sammeln Sie eigentlich Geld bei Anlegern ein? Und wie viel haben Investoren aus Deutschland und aus anderen Ländern bei Ihnen angelegt?

Carsten Pfau: Also, seit Ende 2012 bieten wir unsere eigenen Investitionen auch externen Anlegern an. Unsere Familie ist seit den 1980er Jahren in Paraguay investiert, und obgleich nicht immer alles rosarot und eitel Sonnenschein war, so ist unsere Tätigkeit in Südamerika unterm Strich doch sehr erfolgreich. So waren ja auch diverse Personen auf uns zugekommen und hatten angefragt, ob man sich an unseren Projekten und privaten Investitionen in irgendeiner Form beteiligen könnte. Daraus ist überhaupt erst die Idee entstanden, sich mit Anlagemöglichkeiten an den Markt zu wenden, um dadurch schneller und nachhaltiger wachsen zu können. Ich müsste in unsere Unterlagen schauen, aber ich denke, dass wir in Deutschland etwa 500 Anleger gewinnen konnten. Das ist natürlich nicht viel, wenn Sie an große Finanzfirmen denken, die tausende und abertausende Kunden verzeichnen. Hinzu kommt, dass viele Anleger – nämlich im Bereich der Rinderzucht- bereits wieder ausgeschieden sind, ihr Geld zurück und teilweise recht ordentliche Gewinne erhalten haben. Aber wir haben von Anfang an auf natürliches, allmähliches Wachstum gesetzt. Wir werden langsam und gemächlich größer und fühlen uns wohl damit. Insgesamt, also international, sind es natürlich nochmal einige Kunden mehr.

Wenn Sie über uns recherchieren, finden Sie kaum Werbung, keine teuren Kampagnen. Für unser Werbebudget bekommen Sie nicht einmal einen alten Gebrauchtwagen. Wir leben von Empfehlungen. Viele Kunden sind zu uns gekommen, weil sie jemanden kennen, der mit uns gute Erfahrungen gemacht hat. Inzwischen, das muss man sagen, nimmt unsere Entwicklung jedoch Fahrt auf, unser Geschäftsmodell wird international immer beliebter. Inzwischen sind wir in sieben Ländern auf drei Kontinenten aktiv, dabei müssen wir aufpassen, dass uns das Wachstum nicht über den Kopf wächst, denn die Nachfrage gerade aus Asien und den USA hat uns beinahe überwältigt. Hier haben wir dann selber entschieden, einen Gang runterschalten zu wollen, um z.B. erst neue Software zu installieren und bestimmte Abläufe zu implementieren. Zum Jahresende gehe ich persönlich aber davon aus, im Ausland wesentlich mehr Kunden mit sehr viel mehr Volumen generiert zu haben, als hierzulande. Ich darf dabei auch nochmals anmerken, dass wir nicht nur Orangenplantagen entwickeln, sondern in vielen Geschäftsbereichen aktiv sind. Nicht alle unsere Betriebe stehen externen Investoren zur Verfügung. Unsere Gruppe umfasst heute neunzehn (19) einzelne,

unabhängige Gesellschaften, mit ganz unterschiedlichen Ausrichtungen und Geschäftsmodellen. Dabei ganz wichtig: wir haben keine Schulden.

Warum nennen Sie Ihre Kapitalanlage eigentlich OrangenRENTE? Der Begriff Rente passt doch nicht zu einer risikoreichen Anlageform.

Carsten Pfau: Nun, da muss ich zunächst insofern widersprechen, als ich eine Investition in Landerwerb und Orangenplantagen eben gerade nicht als riskant einstufe. Bei der Rinderaufzucht war (und ist) das anders, da haben wir selber immer ganz explizit darauf hingewiesen, dass so etwas riskant und spekulativ ist und sicherlich nicht für jeden geeignet. Verloren hat mit der Rinderzucht bei uns niemand, aber die Nettoerträge der Kunden waren so unterschiedlich, dass man alleine deshalb hier von einer riskanten Investition sprechen muss. Wir selber, als Familie, investieren seit 1995 in die Rinderzucht in Paraguay, und kein Jahr ist wie das andere, was das Ergebnis betrifft.

Bei einer Investition in Farmland sehe ich persönlich das jedoch ganz anders, ich halte den Landerwerb für sehr konservativ. Ich weiß, Sie sehen das anders, sicherlich auch im Hinblick auf das Zielland Paraguay. Dieses Risikoempfinden ist jedoch sehr subjektiv. Fragen Sie mal einen Brasilianer oder Argentinier, dann hören Sie gleich „Paraguay, das ist ein sicherer Hafen“. Wenn Sie die Annahmen analysieren, die wir unserem Angebot im Bereich Orangen zu Grunde gelegt haben, werden Sie überrascht feststellen, dass wir sogar extrem niedrig gerechnet haben, dabei auch noch ohne Indexierung. Alles basiert auf real existierenden Plantagen, deren wirtschaftsgeprüfte Zahlen der letzten fünfzehn Jahren uns vorliegen. Hier stelle ich mich gerne jedem Vergleich, jeder Überprüfung.

Zum Begriff OrangenRente – wir hatten unser Geschäftsmodell einem guten Freund vorgestellt, der dann spontan feststellte „Mensch, das ist dann ja fast wie eine Rente“. Er sagte dies vor dem Hintergrund, dass wir einen Nachschuss unserer Kunden kategorisch ausschließen. Man kauft Land und investiert ein einziges Mal, danach bekommt man entweder jährlich Ertrag ausbezahlt, oder auch nicht, aber ich muss nichts mehr tun, nichts mehr investieren, mich um nichts kümmern. Der Begriff *Rente* entstammt der Mathematik, und in unseren Unterlagen haben wir stets klargestellt, was wir meinen, bzw. auch was wir nicht meinen. Aber gut möglich, dass wir den Begriff in der Zukunft nicht weiter verwenden. In der Tat werden wir auch hier konkret und spezifisch bei der BaFin anfragen, ob die Nutzung dieses Begriffs aus Sicht der Behörde in Ordnung ist, oder ob Bedenken bestehen. Dies ist Teil der Prospektierung. Wissen Sie, wir wollen niemanden in die Irre führen, wir glauben, dass wir das nicht nötig haben. Wir investieren selber privat als Familie ganz massiv in die Orangen, wir verkaufen nichts, was wir nicht auch selber machen. Der Begriff hat uns gefallen, erschien uns originell und mit einem Augenzwinkern versehen, aber wenn dies juristische Bedenken auslöst, dann verwenden wir ihn eben nicht mehr. Ich persönlich bin sehr sicher, dass diese Begriffswahl keinerlei Auswirkung auf etwaige Kundenentscheidungen gehabt hat.

Noch eine abschließende Frage zu den Konsequenzen aus dem aktuellen Vertriebsverbot. Müssen die bestehenden Investoren um Ihr Geld bangen?

Carsten Pfau: Vielen Dank für die Frage – die Antwort ist ganz klar NEIN, niemand muss sich Sorgen machen. Wir haben die Prospektvorlage fast fertig, werden sie in Kürze einreichen, dann sollten wir den Vertrieb auch in Deutschland im Rahmen eines neuen Angebots schon bald wieder aufnehmen dürfen. Wir arbeiten mit 100% Eigenkapital, alle unsere Unternehmen und insbesondere die Plantagen sind komplett durchfinanziert. Wir selber leben nicht vom Vertrieb der Orangenplantagen,

mit anderen Worten, auch unter dem Szenario des Vertriebsstopps gehen bei uns auf Gut Möschenfeld die Lichter nicht aus, und meinen Bentley muss ich deshalb auch nicht verkaufen. Auch unsere Mitarbeiter sorgen sich nicht um ihre Gehälter. Wir sind in verschiedenen Ländern in ganz unterschiedlichen Geschäftsbereichen aktiv, es geht uns sehr gut. Wie Sie wissen, bin ich selber höchstpersönlich Komplementär unserer Gesellschaft, das heißt, ich selber hafte mit meinem Privatvermögen für die Firma. Wir nutzen keinen Haftungsausschluss, obwohl wir es könnten. Das finden Sie heute nicht mehr allzu häufig. Wie bereits gesagt, wir sammeln nicht Geld, um dann damit irgendwann ab einer bestimmten Summe loslegen zu können, sondern wir machen es anders. Wir selber kaufen Landflächen auf, mit eigenen Mitteln, dann investieren wir in Landentwicklung, Teilung und Bodenbearbeitung, ebenfalls mit eigenem Geld. Wir, damit meine ich unsere Familie. Einen Teil der erworbenen Landflächen geben wir in den Vertrieb, so dass externe Investoren an unseren Projekten teilhaben können. Daran verdienen wir, was wohl klar ist. Aber: wenn wir nicht einen einzigen Kunden finden, dann stellen wir unsere Projekte dennoch fertig. Wir gehen die diversen Investitionsvorhaben stets so an, dass wir diese im Zweifel selber aus eigener Kraft fertigstellen und selber betreiben können. Deshalb wachsen wir auch nicht so schnell.

Ein Beispiel: wir haben gerade eine Fläche von ca. 300 Hektar erworben, also 3.000.000 qm. Auf diesem Areal entstehen gleich mehrere Projekte, u.a. auch wieder eine Orangenplantage. Wenn wir einen Teil dieser Fläche verkaufen können, dann werden wir diese Plantage schon in diesem Jahr komplett bepflanzen. Finden wir keinen einzigen externen Investor, dann bepflanzen wir die dafür vorgesehene Fläche aus eigenen Mitteln, jedoch erst im nächsten Jahr und nicht auf einmal, sondern in Abschnitten. Dazu eine kleine Bemerkung am Rande – alleine um aktuell konkrete Anfragen aus Asien bedienen zu können, müssten wir weit über tausend Hektar Plantagenfläche kurzfristig entwickeln.

Wenn Sie im Internet recherchieren, finden Sie einige Berichte von Kunden, die uns in Paraguay besucht haben. Sie finden auch Filmberichte mit Originalaufnahmen von den Plantagen. Alle waren bislang durchgehend begeistert, daher machen wir uns um die Zukunft eigentlich keine Sorgen, zumal wir, wie gesagt, nicht auf den schwierigen deutschen Markt angewiesen sind. Ich möchte Ihnen, Herr Loipfinger, daher an dieser Stelle auch vorschlagen: besuchen Sie uns in Paraguay! Fühlen Sie uns vor Ort auf den Zahn, überprüfen Sie uns und unsere Zahlen. Wir stellen uns gerne Ihrer Analyse und Ihrer Beurteilung!

Herr Pfau, ich bedanke mich für dieses offene Gespräch und freue mich schon auf Ihren ersten Verkaufsprospekt.

Ich bedanke mich ganz ausdrücklich für die Chance, etwas zu der Thematik habe sagen zu dürfen. Ich weiß dies sehr zu schätzen und empfinde das als sehr fair.