

Wie potentielle Betrüger entlarvt  
werden können

Grundlagen und Hilfestellungen

---

# 1 Strategien erfolgreicher Geschäftemacher

Viele potentielle Investoren, die von unlauteren Anlageangeboten hören oder denen solche unterbreitet worden sind, reagieren darauf mit strikter Ablehnung – besonders dann, wenn sie selbst über Kenntnisse auf dem Gebiet verfügen, in das investiert werden soll. »Das könnte mir nie passieren, mein Geld in so törichte Projekte zu stecken«, denkt der Sachkundige.

Ein Pharmakologe weiß in der Regel um die notwendigen Anstrengungen und zu meisternden Hürden, die mit der Entwicklung eines neuen Medikaments verbunden sind. Ein Ingenieur mit dem Fachgebiet Verbrennungsmotoren kann eventuell abschätzen, ob die Entwicklung des angekündigten neuen Automotors mit sensationell niedrigen Verbrauchswerten technisch überhaupt möglich ist. Ein Experte für die Infrastruktur im Gesundheitswesen weiß, ob der Bau eines weiteren Altenheims in der Region sinnvoll ist, und ein Fachmann für internationalen Frachtverkehr kann eventuell den künftigen Bedarf an bestimmten Containerschiffen abschätzen, in deren Neubau investiert werden soll.

Mit großer Leichtigkeit gelingt es Geschäftemachern dennoch immer wieder, auch Fachleuten oder Akademikern viel Geld abzunehmen: Sie behandeln und umschmeicheln den potentiellen Investor zwar als ausgewiesenen Experten, locken ihn jedoch auf Felder, auf denen sich seine Fachkenntnisse als wertlos erweisen: Der Pharmakologe soll sein Geld in Schiffen anlegen, der Ingenieur beteiligt sich an einem Altenheim, der Experte für Pflegebedarf am neuen Medikament, und der Logistiker versenkt sein Erspartes in einem neuen Wundermotor. Zu den Geldgebern für die bereits vorgestellte Silbermine bei Wien gehören übrigens auch deutsche Ärzte.

Einen Akademiker ehrfurchtsvoll hofieren, seinen Nachfragen größte, sorgenvolle Aufmerksamkeit schenken, Kritik als Anregung dankbar entgegennehmen und so das Selbstbewußtsein des Opfers nochmals stärken – das gehört zum Standardrepertoire jedes gewiefen Geschäftemachers. Der Anleger soll sich ja überlegen und sicher

fühlen, wenn er sein Geld den fremden Händen anvertraut. Das Umgarnen von Akademikern, sogenannten gesellschaftlichen Anführern und Multiplikatoren (z.B. Vereinsvorsitzende), lohnt sich aus einem weiteren Grund: »Wenn dieser gute Mann sein Geld dort investiert, mache ich das auch!«, denkt der nächste.

Freilich belassen es erfahrene Abzocker nicht bei solchen, noch ziemlich leicht erkennbaren Versuchen, potentielle Anleger zu gewinnen.

Um an ihr Ziel zu gelangen, folgen sie einigen weiteren Regeln, die den Erfolg ihres Vorhabens nahezu garantieren – zumindest dann, wenn die Strategie hinter dem Vorgehen von den Investoren nicht erkannt wird.

In ihrem Schema gleichen sich die Angebote von Geschäftemachern in vielen Punkten, auch wenn dies aufgrund unterschiedlicher Fassaden und Inhalte nicht immer sofort erkennbar ist. Der folgende, systematische Blick auf typische Vorgehensweisen soll auch ohne das normalerweise notwendige Fachwissen transparent machen, ob es sich bei dem angepriesenen Objekt möglicherweise um ein unlauteres Angebot handelt.

## Das persönliche Angebot – Logistik, Auftreten, Wesensarten und Gepflogenheiten

Nicht immer hat ein Anleger Gelegenheit, jenen persönlich zu begegnen, denen er sein Geld anvertraut. Dabei würde ein derartiges Kennenlernen fast immer wichtige Indizien für die Seriosität einer Firma oder aber auch für ernst zu nehmende Verdachtsmomente liefern.

Um der Gefahr der Entdeckung zu entgehen (und um den logistischen Aufwand möglichst gering zu halten), vertreiben sehr viele unlautere Geldnehmer ihre Offerten heute per Telefon, mittels Broschüren, in Kombination von beidem oder, besser noch, über das Internet. Das seltener gewordene Angebot einer Informationsveranstaltung sollten darum weder wirklich interessierte Investoren noch an dem Spektakel interessierte Zuschauer jemals ausschlagen. Neugierige seien allerdings gewarnt: Diese Vorführungen sind in der Regel gut durchdacht und professionell aufgezogen. Manche, die mit

größtem Mißtrauen und festen Vorsätzen (»Ich werde auf keinen Fall irgend etwas unterschreiben«) zu einem solchen Treffen gehen, sind am Ende um ihr Geld erleichtert.

Falls die Initiatoren tatsächlich betrügerische Absichten verfolgen, ist ja gerade das ihr Ziel: alle guten Vorsätze und berechtigten Zweifel auszuhebeln. »Es ist absolut richtig, daß man bei solcher Gelegenheit keine Entscheidungen treffen sollte«, denkt der gerade sein Geld verlierende Anleger dann, »in diesem Fall aber riskiere ich einfach mal was. Der B hat ja auch gezeichnet, und das ist schließlich ein sehr mißtrauischer, hochangesehener und kompetenter Mann.«

Grundsätzlich sollte sich jeder Besucher einer Informationsveranstaltung für ein Anlageobjekt darüber im klaren sein, daß die Karten eindeutig zugunsten der potentiellen Betrüger gemischt sind.

Die andere Seite hatte Wochen oder Monate Zeit, sich auf ihren Auftritt vorzubereiten. Der Ablauf der Präsentation wurde immer wieder trainiert, mögliche Stolpersteine oder Widersprüche wurden identifiziert und entfernt. Die unlauteren Geschäftemacher hatten Zeit, sich mit nötigem Fachwissen auszustatten, um in Diskussionen mit unverhofft anwesenden Experten oder einem argwöhnischen Studienrat zumindest leidlich auszusehen.

Wer sich vorgenommen hat, andere um etliche Millionen zu erleichtern, ist in der Regel bereit, in das schnelle Geschäft entsprechend Vorbereitungszeit und auch Geld zu investieren. Dazu gehören auch positive Gutachten renommierter Institute über die Realisierbarkeit *einzelner Teile* des Vorhabens. – Springt am Ende auch nur eine halbe Million Euro Gewinn pro Kopf heraus, ist das immer noch ein sehr stattliches Jahresgehalt.

Selbstverständlich ist den Betrügern klar, daß sie etwas tun müssen, um an das fremde Geld zu gelangen. Die Taktiken, um den Widerstand der Noch-Geldbesitzer zu brechen, sind vielfältig. *Je mehr Geld im Spiel ist, desto aufwendiger die Vorbereitung, desto schwieriger lassen sich Betrüger und unlautere Geschäftemacher identifizieren.*

Wie aber kann ein unerfahrener, von Haus aus wohlmeinender Anleger erkennen, wann er es mit Zockern und unlauteren Geschäftemachern zu tun hat? Das ist nicht jedes Mal einfach, denn schließlich unternimmt die andere Seite alles, um sich vor solcher Entdeckung zu schützen. Einheitliche Regeln und eindeutige Erkennungs-

merkmale existieren nicht. Es gibt jedoch eine Reihe von Hinweisen und Vorkommnissen, deren Auftreten den dringenden Verdacht nahelegen, daß die andere Seite unlautere Absichten verfolgt. Und das reicht ja bereits, um die Finger von dem dahinter stehenden geldwerten Angebot zu lassen.

### Anwerbung via Zeitungsmeldung oder Telefon

Die Werbeveranstaltung für ein Anlageobjekt kommt über verschiedene Wege zustande: Entweder ist es den Geldnehmern gelungen, die Ankündigung der Zusammenkunft als *Meldung in der lokalen Zeitung* zu plazieren. Das ist nicht schwierig, weil Kurzmeldungen nicht selten beliebtes Manövriermaterial für die Seitengestaltung sind und als »Füller« mitunter sogar in den »Veranstaltungskalender« gequetscht werden, während viele Redakteure sich aus Faulheit oder falsch verstandener Routine nicht die Mühe machen, qualitativ zwischen dem Feuerwehrfest und dem Informationsabend einer Firma namens »Goldinvest« zu unterscheiden. Letzter Widerstand bricht in der Regel, wenn die Geldnehmer in der Zeitung gleichzeitig oder kurz zuvor eine großzügige Anzeige aufgeben. *Die Kurzmeldung durch das Lokalblatt erweckt den ungerechtfertigten Eindruck gewisser Seriosität.*

Eine ebenfalls beliebte und *eindeutig unlautere Methode, Anleger zu akquirieren, sind die sogenannten »Cold Calls«*: In einem überraschenden, unangekündigten Anruf versucht ein freundlicher Mitarbeiter, den Angerufenen von einem angeblich lukrativen Geschäft zu überzeugen. Nach Auskunft von »Finanzplatz e.V.« gehen die Werber »äußerst präzise mit rhetorisch ausgefeilten Redeprotokollen und Sprechzetteln vor. Der Kunde wird durch geschickte Fragen dazu gebracht, sich selbst in eine Situation zu bringen, in der er sich entweder selbst widersprechen müßte – was niemand gerne tut – oder ein Geschäft abschließt.« Solche Cold Calls verstoßen gegen das Wettbewerbsrecht genauso wie unaufgeforderte Angebote per E-Mail. Wer diese Form der Kontaktabbahnung verfolgt, hat sicher keine guten Absichten.

## Prominente als Gütesiegel für dubiose Projekte

Auch klangvolle Namen können dazu beitragen, Geld aus fremden Brieftaschen zu locken. Dazu bitten die Initiatoren bekannte und angesehene Menschen, etwa die Schirmherrschaft über ein Projekt zu übernehmen. Wenn sogar ein Prominenter die Sache unterstützt, können die Geldnehmer ja eigentlich keine Betrüger sein, lautet der völlig falsche Schluß. Kaum eine Methode zur Täuschung Dritter ist erfolgreicher, als sich mit fremden Federn zu schmücken.

Sicher läßt sich kaum ein Mensch mit gutem Ruf bewußt auf eine Komplizenschaft mit unlauteren Geschäftemachern ein. Andererseits kann ein stattlicher Geldbetrag auch sehr verlocken. Oft haben die Betrüger zuvor ihre Schirmherren getäuscht, indem sie ihr Vorhaben als gemeinnützig darstellen. Manchmal weiß der – zufällig gerade abwesende – Schirmherr auch gar nichts von seiner Schirmherrschaft.

Selbst der physische Auftritt einer bekannten Persönlichkeit oder eines ehemaligen Politikers macht keine Anlagenofferte auch nur einen Deut vertrauenswürdig. Die Geldnehmer haben sich dazu wahrscheinlich einfach an eine Prominentenagentur gewandt, die solche für die Berühmtheiten lukrativen Auftritte gegen Gebühr vermittelt. Und ganz sicher müssen die späteren Anleger den berühmten Besuch teuer bezahlen, denn er ist von den Initiatoren bereits als Teil der Werbungskosten verbucht. Dabei ist keineswegs davon auszugehen, daß der bezahlte Stargast überhaupt weiß, wo er sich warum gerade befindet und wie die Leute heißen, denen er soeben freundlich die Hand geschüttelt hat. Der bestimmte ahnungslose Ehrenpräsident des European Kings Club, bei dessen betrügerischem Zusammenbruch Anleger 1996 rund 600 Millionen Euro verloren, hieß Michael Gorbatschow.

Auch die direkte und nachgewiesene Beteiligung von Prominenten an Geldanlagen oder jedweden Anlageprojekten ist im Zweifelsfall lediglich ein Beleg dafür, daß auch berühmte Persönlichkeiten hin und wieder über den Tisch gezogen werden. Schließlich sind Eigenarten wie Gier in diesen Kreisen genauso anzutreffen wie anderswo auch.

Die Zugkraft von Prominenten scheint von dem verbreiteten Glauben gespeist zu sein, diese Menschen seien aus irgendwelchen Grün-

den vor betrügerischen Angeboten gefeit. Sei es, weil sie als klug beraten gelten, sei es, weil niemand Betrügern zutraut, daß sie sich derlei trauen ... Bisweilen glauben das wohl sogar die berühmten Anleger selbst. Dem US-Anlageberater Dana Giacchetto zum Beispiel hatten weltbekannte Schauspieler wie Cameron Diaz, Matt Damon, Leonardo di Caprio und rund 400 weitere solvente Kunden etwa 300 Millionen US-Dollar anvertraut. Später bekannte sich Dana Giacchetto vor einem New Yorker Gericht schuldig, bis zu zehn Millionen US-Dollar veruntreut zu haben (Financial Times Deutschland S. 28, 4. August 2000).

### Die Ansprache von Randgruppen

Ein anderer, mindestens genauso gängiger Weg ist die *Flüsterpropaganda innerhalb von Randgruppen*. Die Bearbeitung von Minderheiten und gesellschaftlichen Randgruppen ist für unlautere Geschäftemacher in vielfacher Hinsicht interessant. Attraktiv ist der Zugang zur Randgruppe schon deshalb, weil sich auf diesem Weg eine Vielzahl von Geldgebern für das angebliche Projekt zusammentrommeln läßt – praktisch kostenlos, äußerst effektiv und im Stillen, ohne daß ein Ermittler überhaupt aufmerksam werden kann. Die Abschottung zum Rest der Gesellschaft, die Randgruppen oft pflegen, ist später ein zusätzlicher Vorteil. Aufgrund mangelnden Informationsaustausches mit der Allgemeinheit sind in der Randgruppe zudem oft Vorstellungen verbreitet, die sich mit der Realität nicht decken (»Der CIA will Homosexuelle durch AIDS ausrotten!«). Das ist ein guter Nährboden für abwegige Vorhaben (»Wir entwickeln eine AIDS-Schutzimpfung!«).

Bereits das Zustandekommen eines Treffens gibt brauchbare Hinweise. Wurden Sie als Vereinsmitglied, als Angehöriger einer Interessenvertretung oder Mitglied einer Randgruppe zur Teilnahme an der geplanten Veranstaltung aufgefordert? Dann wird vermutlich der Einladende die Geldnehmer kurz einführen und vorstellen.

Bereits im Vorfeld der Veranstaltung hat es einen persönlichen Anruf oder einen Brief gegeben, etwa folgenden Inhalts: »Du mußt unbedingt kommen, ich habe da ein paar ganz tolle Leute kennege-

lernt, die stehen voll auf unserer Seite!« Für die Geldnehmer ist diese kostenlose Vorarbeit unschätzbar. Nichts ist wirksamer als Flüsterpropaganda unter Bekannten. Fragen Sie den Werber, wie genau er die Geldnehmer tatsächlich kennt. Es kann sich herausstellen, daß er für jeden Anwesenden oder späteren Unterzeichner eines Vertrages eine lukrative Provision erhält.

Das Schaffen familiärer Stimmung bietet günstigste Voraussetzungen für die anschließende Akquisition größerer Beträge. Vielleicht haben die Geldnehmer zufälligerweise ja auch ein Projekt im Auge, daß den Bedürfnissen der Gruppe sehr entgegenkommt. *Betrüger spielen besonders gerne auf der Klaviatur der Wünsche und Ängste anderer.*

Steht der betrügerische Geldnehmer – wie in dem bereits genannten Beispiel – vor einer Gruppe Homosexueller, wird er selbst den Homosexuellen spielen und ungefähr wie folgt argumentieren:

»Alle Menschen leiden unter AIDS, wir aber ganz besonders. Jeder von uns hat in den vergangenen Jahren wenigstens einen guten Freund verloren, manche mehrere, ich weiß das. Ich möchte jetzt aber nicht über Vergangenes reden, sondern über die Zukunft: Als Vertreter einer Gruppe unabhängiger Experten möchte ich Sie bitten, sich finanziell an der Zulassung und Einführung eines von uns entwickelten neuen Präparates zu beteiligen, daß dieser Geißel der Menschheit ein definitives Ende setzen wird. Jeder aus unserer Gruppe hat in jüngster Zeit bereits mehrfach Angebote großer Pharmaunternehmen erhalten, endlich dorthin auf einen sehr gut bezahlten Posten zu wechseln. Damit würden wir den jetzt fälligen, letztmaligen großen Kapitaleinsatz und die Vermarktung unseres Medikamentes aber den großen Multis überlassen. Das wäre einerseits natürlich bequem. Die Mehrheit von uns sieht das aber – noch – anders: Wir möchten den Gewinn aus der Einführung des Medikaments mit jenen teilen, die privat und auch für andere bislang am meisten unter AIDS gelitten haben. Bitte betrachten Sie unser Beteiligungsangebot auch als ehrlichen Wunsch, Ihr Leid und Ihre Trauer durch eine lukrative Investition zu kompensieren.«

Das hört sich gut an: Auf der einen Seite das die Randgruppe speziell betreffende Unglück und das lang ersehnte Medikament, auf der anderen Seite die kleine, unabhängige Expertengruppe gegen die

unsympathischen Multis sowie der angedeutete innere Konflikt zwischen Moral, Gewinnstreben und Bequemlichkeit (ein Konflikt, den jeder sofort nachvollziehen kann).

### Die undurchsichtige Adresse

Eine weitere, nur scheinbar einfache und wegweisende Regel lautet: Betrüger stellen sich nicht vor. Jedenfalls nicht als Betrüger. Eine Vorstellung bieten sie jedoch immer, und hier liegt der erste Anhaltspunkt.

*Die Authentizität der auf Veranstaltungen dargebotenen Vorstellungen ist ein wesentlicher Prüfstein für die Anlageentscheidung. Eine wichtige Frage, der jeder nachgehen kann: Wo ist das Unternehmen genau ansässig, warum und seit wann?*

Eine hübsche Visitenkarte mit Firmenadresse ist kein Anhaltspunkt für Glaubwürdigkeit. Nicht einmal Adresse und Rufnummern müssen tatsächlich zusammen gehören, auch wenn dies auf den ersten Blick den Anschein hat. Denn auf dem Weg der Rufumleitung läßt sich auch eine Anwesenheit an physikalischen Orten simulieren. Dann hat der getäuschte Investor zwar eine Nummer in Aschaffenburg gewählt, tatsächlich spricht er aber mit einer freundlichen Dame in Prag.

*Ein Anruf oder besser ein Besuch beim Handelsregister oder bei der zuständigen Industrie- und Handelskammer bringt bisweilen verwertbare Verdachtsmomente: Im Handelsregister erhält man auf Anfrage die Registernummer jeder Firma, die am Sitz des Registers gemeldet ist. Die Registernummer führt zur Registerkarte und weiter zur sogenannten Firmen- oder Sondermappe. Hier erfahren Interessierte, wann und zu welchem Geschäftszweck eine Firma gegründet wurde, ihren historischen Werdegang, wer als Geschäftsführer oder Prokurist auftreten darf oder wie die Beteiligungsverhältnisse sind. Anspruch auf Zugang zum Handelsregister hat übrigens jeder Bürger.*

Ein Besuch kann Interessantes hervorbringen: Die Firma ist überhaupt nicht registriert, vielleicht inzwischen wieder aufgelöst oder sie hat längst ihren Sitz verlegt. Vielleicht hat das Unternehmen auch innerhalb der jüngsten Vergangenheit auffällig oft den Besitzer

gewechselt. Allerdings werden solche Firmendaten gewöhnlich nur einmal jährlich aktualisiert, sie können somit veraltet sein. Immerhin ergeben die dadurch entstehenden Fragen neuen Klärungsbedarf, den die Geldnehmer befriedigen müssen.

Einmal mißtrauisch geworden, bringt ein Anleger durch persönliche Initiative oft noch einiges mehr in Erfahrung.

Tip: Mit bestimmten elektronischen Telefonverzeichnissen (Software-Händler fragen!) lassen sich auch Rufnummern durch Eingabe von Straßennamen ermitteln. Interessieren Sie sich etwa für eine Firma »Golden Wings« in der Schusterstraße 12 in Cottbus, geben Sie als Suchbegriff »Schusterstraße« in Cottbus an.

Wählen Sie darauf eine Rufnummer aus der unmittelbaren Umgebung von »Golden Wings«, etwa einen Anschluß mit der Adresse Schusterstraße 13. Fragen Sie den Teilnehmer am anderen Ende der Leitung, ob ihm die Firma »Golden Wings« bekannt sei. Wenn Sie nett bitten, ist Ihre neue Bekanntschaft vielleicht sogar so freundlich, für Sie auf die andere Straßenseite zu gehen und an der Tür von »Golden Wings« zu klingeln. Spätestens dann erfahren Sie weitere Einzelheiten darüber, ob die angegebene Mitarbeiterzahl mit den tatsächlichen Büroräumen korrespondiert, ob dort etwas produziert wird/werden kann, ob die Dame am Empfang offen und auskunftsbereit oder abweisend und verschlossen ist.

Auch ein gewöhnlicher Brief kann sachdienliche Hinweise liefern. Ein Schreiben, gerichtet an eine reine Briefkastenadresse, kann nicht immer rasch an den Adressaten weitergeleitet werden. Somit besteht die Möglichkeit, einen Tag nach Versenden des Briefes unter der angegebenen Rufnummer anzurufen und sich nach dem Eingang des Schreibens zu erkundigen. Wie reagiert die andere Seite: routiniert oder verunsichert? Vielleicht fällt dann sogar die Bemerkung: »Erst gestern abgeschickt? Dann kann Ihr Brief noch gar nicht hier sein.«

## Firmen und Anlageobjekte im Ausland

*Das Verteilen einer Visitenkarte mit exotischem Firmensitz gilt als zusätzliches Verdachtsmoment.* Adressen etwa in Gibraltar, auf Jersey, der Isle of Man oder auf den Turc and Caicos Islands in der

Karibik sollten einen klar benannten Grund haben. Antworten wie: »Damit wir alle auf unseren Gewinn weniger Steuern zahlen müssen«, sind zu dünn. Bisweilen geht es natürlich wirklich um das Umschiffen von Steuergesetzen. Der Geldnehmer sollte dann aus dem Stand konkret begründen können, welches genau die Vorteile sind, auf welchen rechtlichen Grundlagen diese beruhen (Verordnungen, Paragraphen und Gesetze nennen lassen!) und inwieweit sich diese von den hierzulande geltenden Regeln unterscheiden. Die entsprechenden Informationen sollten auch schriftlich, schlüssig und nachprüfbar (also mit Quellenangabe) vorliegen.

Für in exotischen Kleinstaaten ansässige Unternehmen gilt ganz besonders: Unter der angegebenen Telefonnummer muß jemand zu den dort üblichen Geschäftszeiten erreichbar sein, und dieser sollte auch über den jeweiligen Aufenthaltsort des Geldnehmers informiert sein, am besten umgehend dorthin verbinden können.

Ein halbwegs seriöser Geldnehmer würde jetzt auch Fragen nach unterschiedlichen Haftungsrisiken oder anderen Gefahren benennen und erläutern können. Schließlich haben ihn ja all diese Umstände veranlaßt, sich gerade dort niederzulassen.

Ein Anruf bei der zuständigen Handelskammer (deren Namen und Sitz der Geldnehmer auf Anhieb nennen können muß) oder beim dortigen Firmenregister schafft mitunter bereits Aufklärung über die Beschaffenheit des Unternehmens, kann sich aber aufgrund von Zuständigkeitsproblemen und vorgetragenen Nichtzuständigkeiten bisweilen als mühselig erweisen. Alternativ vertrösten die Mitarbeiter zuständiger Ämter wochenlang auf »morgen«, schützen Technikprobleme vor (»Sorry, I can't hear you!«) oder versichern, ein Schreiben mit den angeforderten Informationen sei längst unterwegs. Nur kommt die angekündigte Sendung nie an.

Manchmal schafft der Auskunftsuchende auch schlicht nicht den Weg durch ein vor die Auskunft gesetztes Nadelöhr: So beschäftigt etwa das Handelsregister in Liechtenstein nach eigenen Angaben lediglich zwei Mitarbeiter, die in dem Paradies für Briefkastenfirmen Unternehmensauskünfte erteilen. Eine freie Leitung zu erwischen, kann sich schnell als Stunden andauerndes Glücksspiel erweisen. – Ein Schuft, wer böses dabei denkt.

Immerhin läßt sich so vielleicht erfahren, daß das angepeilte Unter-

nehmen lediglich über einen Büroraum in einer anderen Firma verfügt, erst seit wenigen Wochen besteht oder nicht einmal registriert ist.

Eine verschwörerische Antwort auf konkrete Fragen nach Verwaltungssitz oder Produktionsstandorten wie: »Wir halten unseren Hintergrund bewußt im dunkeln, um uns vor Konkurrenz/Gegnern zu schützen«, ist absolut unseriös. *Wer im geheimen arbeitet, wendet sich an sehr wenige potente Geldgeber, sicher nicht an eine schwer zu überschauende Gruppe potentiell redseliger Kleininvestoren.* (Mögliche Nachfrage: Wie heißt dieser Gegner, wo tritt er auf, und worin äußert sich diese Konkurrenz?)

Wichtig ist auch die räumliche Platzierung des Anlageobjektes. Ist der geplante Produktionsstandort/Investitionsort leicht erreichbar?

*Noch verdächtiger als exotische Firmensitze ist die Platzierung des Anlageobjektes in fernen oder unzugänglichen Gefilden.* Wer prüft schon nach, ob das angekündigte Wasserkraftwerk unter dem hinterletzten Bergzipfel Süditaliens tatsächlich gebaut, ob bei Irkutsk wirklich nach Erdgas gebohrt wird und ob die innovative Zahntechnikfirma auf den Seychellen ehrlich schon 45 Mitarbeiter beschäftigt? Ein ins Internet gestelltes Foto eines Firmenschildes mit großer Baustelle und LKW im Hintergrund belegt höchstens, daß sich da jemand keine große Mühe gegeben hat, eine Baustelle zu simulieren. Ein feierlich präsentierter Film von der Inbetriebnahme einer ersten Gasförderanlage könnte auch auf einem ganz anderen Gasfeld tausend Kilometer vor Irkutsk gedreht sein – wer weiß das schon? Das Bild eines angeblich neu erworbenen Gebäudes auf den Seychellen samt daneben aufgenommenen Mitarbeitern kann die Aufnahme der Geschäftstätigkeit nicht schlüssig belegen. Es sollte im Gegenteil mißtrauisch machen.

Hilfreich wären dagegen Adressen und Telefonnummern von wenigstens zwei zuständigen Behörden, welche Existenz oder Umsatz eines Projektes bestätigen können.

Trotzdem bleibt die Verifizierung sowohl unverdächtiger als auch verdächtiger Auslandsprojekte extrem schwierig. Zum einen gibt es die besagten logistischen und eventuell zusätzliche Sprachbarrieren, zum anderen läßt sich bisweilen nicht einmal mit Sicherheit feststellen, ob hinter der angegebenen Telefonnummer tatsächlich der ange-

kündigte Beamte zu sprechen ist und nicht ein weiterer Handlanger. Wer die zuständigen Ansprechpartner in diesen fernab gelegenen Gebieten auf eigene Faust ausmachen will, braucht Glück und Geduld. Oft sind die Mitarbeiter der Auslandsauskunft überfordert, wenn sie etwa die Rufnummer des Firmenregisters in Port Harcourt im südlichen Nigeria durchgeben sollen. (Gibt es dort so etwas überhaupt? Wenn ja, unter welchem Namen wird so eine Einrichtung in dieser Gegend Nigerias geführt?) Hat die Auskunft nach einem Tag Wartezeit endlich eine Rufnummer genannt, ist dort tagelang ständig besetzt. Am dritten Tag meldet sich zwar eine Stimme, redet jedoch in einer unbekanntenen Sprache und legt nach 45 Sekunden wieder auf. Das kann schnell ermüden. Darum: Hände weg von unüberschaubaren Auslandsprojekten.

### Geheime Bankgeschäfte

Ein ganz entscheidendes Argument für den erfolgreichen Verkauf einer untauglichen Geldanlage ist natürlich die Aussicht auf hohen Gewinn. Hand in Hand mit dem unlauteren Geschäft geht darum praktisch immer ein außergewöhnliches Renditeversprechen. Dabei scheuen sich die Geldnehmer oft nicht, Zinsen vorzugaukeln, die allein aufgrund ihrer Höhe als völlig unrealistisch eingestuft werden müssten. Sicher erscheinen sie auch dem potentiellen Investor seltsam. Auf der anderen Seite steht jedoch die individuelle Gier, an einem äußerst lukrativen Handel teilzuhaben. »Sonst machen immer nur die anderen einen tollen Schnitt. Jetzt bin ich auch mal dran!«, denkt der Anleger und reibt sich im Geiste die Hände. Einige logische Fragen bleiben auf der Strecke: Wie sollen im Alltag binnen weniger Wochen Investitionsgewinne von 100 Prozent und mehr erwirtschaftet werden? Dazu noch ohne nennenswertes Risiko? Und wäre dies so, warum investieren dann nicht alle großen Banken ebenfalls in die glänzende Anlage?

Die gut vorbereiteten Geldnehmer wissen hierauf natürlich eine glänzende Antwort: Die anderen investieren ja in solche Geldanlagen, seit Jahren schon und mit hohen Gewinnen! Nur hat die Hausbank des Geldgebers die geniale Anlagemöglichkeit für sich behalten

und ausschließlich zur eigenen Geldvermehrung genutzt. Die kleinen Kunden aber durften nicht daran teilhaben.

Solches Spielen mit tiefsitzenden Vorurteilen (die da oben verfügen über streng gehütetes Geheimwissen, nutzen den kleinen Kunden nur aus, machen sagenhafte Gewinne) funktioniert offenbar bestens. Ein Grund dafür könnte sein, daß solche Annahmen teilweise ja auch stimmen – sogenanntes Herrschaftswissen geben und geben die Insider schon immer ungern weiter. Folglich bedienen solche Theorien den sein Leben lang zu kurz gekommenen Verschwörungstheoretiker bestens.

### Katastrophenschutz und Kriegsgerät

Ein beliebter Schachzug, die Attraktivität einer Anlage herauszustellen, ist auch die angeblich große militärische Bedeutung des Anlageobjektes. Meist geht es dabei um ein technisches Phantasieprodukt. Die Geldnehmer setzen dabei auf das gängige und weitgehend richtige Urteil, daß für Kriegsmaterial Unsummen ausgegeben werden und somit große Gewinnspannen zu erzielen sind. Ein Produkt, für das sich das Militär interessiert, muß folglich auch für den potentiellen Anleger attraktiv sein.

Weil heute allerdings viele Menschen eine starke Abneigung gegenüber Investitionen in den militärischen Sektor hegen, schlagen die Geldnehmer auch gerne den umgekehrten Weg ein: Das Projekt werde künftig bei humanitären oder Katastropheneinsätzen eine entscheidende Rolle spielen. Die neue Technik wird also helfen, Menschenleben zu retten. Das klingt zum einen sehr sozial und bedient zum anderen gleichfalls gängige Vorstellungen: Geht es um die Rettung von Menschenleben, wird gerade in Notsituationen rasch und ohne allzu genaues Hinschauen Geld zur Verfügung gestellt.

Tatsächlich sind jedoch vermeintlich geplante Projekte im Bereich des Militärs und des Katastrophenschutzes ein sicherer Hinweis, daß das Projekt viel zu teuer ist und darum auf dem normalen Markt keine Chance hätte. Und Tatsache ist ebenfalls, daß Armeeführungen mit Rüstungsfirmen eng kooperieren. Geheimhaltung spielt eine große Rolle, weshalb die Geschäftsbeziehungen immer eng und rela-

tiv geschlossen sind. Militärisch wichtiges Gerät lassen sich Regierungen für ihre speziellen Anforderungen herstellen. Und hätten die Geldnehmer tatsächlich etwa ein billiges und zuverlässiges Minensuchgerät entwickelt (das sogar eine ideale Kombination aus militärischen und humanitären Motiven darstellte): Warum ziehen die Entwickler dann über die Dörfer, um Investoren zu gewinnen? Das Verteidigungsministerium wäre der viel geeignetere Ansprechpartner. Gleiches gilt für den gern angeführten Katastrophenschutz: Warum wenden sich die Geldnehmer nicht direkt an die großen Organisationen wie das Rote Kreuz?

### Kompetenz und Vergangenheit der Geldnehmer

Nicht weniger interessant als die Wirtschaftlichkeit der Investition ist der persönliche Hintergrund des Geldnehmers.

- Sind Vergangenheit und beruflicher Hintergrund des Geldnehmers plausibel dargelegt?

Niemand erzählt jedem gleich seinen vollständigen Lebenslauf, das entspricht auch nicht den gesellschaftlichen Gepflogenheiten. Einige allgemein akzeptierte Fragen liefern jedoch brauchbare Hinweise.

*Der Geldnehmer sollte auf jeden Fall erklären können, aus welchem Land er stammt und unter welcher Adresse er gewöhnlich zu erreichen ist. Die Weitergabe einer Handynummer ist in jedem Fall zuwenig.*

Der Geldnehmer sollte sich Fragen nach seinem beruflichem Werdegang gefallen lassen. Wer etwa von sich behauptet: »Früher habe ich für Siemens mal Atomkraftwerke in den Ostblock verkauft«, muß logischerweise folgendes Nachhaken aus dem Stand beantworten können: Von wann bis wann haben Sie diesen Job gemacht? In welcher Abteilung genau waren Sie tätig? Wer war damals Ihr unmittelbarer Vorgesetzter? Alle Antworten auf diese Fragen lassen sich mittels eines Telefonanrufes bei Siemens leicht verifizieren.

Es kann natürlich schon mal sein, daß jemand einen Grund dafür hat, an seinem Lebenslauf an der einen oder anderen Stelle etwas zu flicken. Dennoch: Unstimmigkeiten zwischen den angegebenen per-

sönlichen Daten und den recherchierten Informationen sind ein schwerwiegender Verdachtsmoment. Der Betroffene sollte solche Unstimmigkeiten auf der Stelle und ohne Zögern plausibel erklären können.

Ist der Auskunftgeber tatsächlich ein Falschspieler, hat er mit seiner Behauptung ohnehin eine ganz andere Frage provozieren wollen. Die eigentlich erwartete Frage lautet: »Für den Bau welcher Atomkraftwerke waren Sie denn verantwortlich?« Sie wird auch mit einiger Sicherheit gestellt. Der Vorteil: Die Frage hilft dem Befragten, eine spannende, persönliche Fähigkeiten signalisierende Lebensgeschichte auszubreiten. Die Antworten auf solche Fragen lassen sich naturgemäß nur extrem schwer verifizieren.

Bekanntnisse von Geldnehmern, früher für die Atomindustrie gearbeitet zu haben, sind auf dem Anlagemarkt für umweltfreundliche Energieprojekte nicht selten. Der Auskunftgeber suggeriert den Geldgebern nicht nur Fachkompetenz auf dem Gebiet der Stromerzeugung, sondern generiert gleichzeitig positive Emotionen: Hier erobert jemand den Nimbus des zum Paulus gewandelten Saulus. Die Investoren in umweltfreundliche Energieprojekte sind überwiegend Kernkraftgegner. Überläufer von der anderen Seite, in diesem Fall aus der Atomindustrie, sind stets willkommen. Sie stärken die Überzeugung, die richtige Position zu vertreten.

Diese gerne angewandte Strategie führt zur nächsten Frage.

- Verfügen die Geldnehmer für das geplante Projekt über genügend Know-how?

»Können die das überhaupt?« Die einen planen den Bau eines Einmannhubschraubers für jedermann, die anderen wollen in Katmandu einen Wolkenkratzer errichten. *Schwierige Unterfangen erfordern Kompetenz und Erfahrung, die belegbar sein müssen.* Viele unlautere Geschäftemacher haben sich deshalb darauf verlegt, im Zweifelsfall Aussagen zu treffen, die sich zumindest an die Wirklichkeit anlehnen. Ein beliebtes Vorgehen hierfür ist, diverse Spezialisten als Mitarbeiter des Unternehmens zu präsentieren. Meist verfügen die dann vorgestellten Ingenieure und Wissenschaftler tatsächlich über akademische Grade – allerdings nicht immer auf dem geforderten Fachgebiet.

Wer vorgibt, einen neuen Kleinhubschrauber auf den Markt bringen zu wollen, liefert dazu gleich einen Dr. Ingenieur für Luftfahrttechnik und einen altgedienten Testpiloten. Aber: Der Ingenieur etwa hat 1977 über Rumpferstrebungen mit neuen Werkstoffen promoviert, der Testpilot jahrelang nur zweimotorige Turboprops eingeflogen. Von Kleinhubschraubern haben die angeblichen Fachleute hingegen keine Ahnung. Nicht verraten wird auch, daß beide direkt aus langjähriger Arbeitslosigkeit zu der jungen Firma gestoßen sind.

- Was hat der Geldnehmer in der unmittelbaren Vergangenheit getan, und welche Projekte hat er in den vergangenen fünf Jahren realisiert?

Geschäftemacher, die andere hinters Licht führen, können in der Regel keine seriösen Referenzen vorweisen.

Tip: Vorgelegte Referenzen stets durch den Aussteller bestätigen lassen. Manchmal weiß der angebliche frühere Arbeitgeber nicht einmal den Namen des vermeintlichen ehemaligen Mitarbeiters. Gleiches gilt für den laut Eigenauskunft bereits in Regie des Geldnehmers errichteten Golfplatz. Die bloße Existenz der Anlage belegt gar nichts. Ein Anruf bei der Geschäftsführung kann jedoch schnell klären, ob besagter Geldnehmer dort einmal – und in welcher Funktion tatsächlich – tätig gewesen ist.

*Das Fehlen eines nachprüfbaren Leumunds berechtigt zu großem Mißtrauen.*

Andererseits hat jeder einmal angefangen, und woher sollen die berühmten jungen Leute aus der Garagenfirma einen Leumund nehmen? Im Gegenteil redet die gesamte potentielle Konkurrenz das neue Projekt schlecht, erklärt es für undurchführbar oder macht es schlicht lächerlich – eine durchaus erprobte Möglichkeit, die Newcomer in Schach zu halten und währenddessen mit einem ähnlichen Projekt selbst auf den Markt zu streben.

Folglich ist es ganz normal, daß die junge Truppe über keine Verbündeten verfügt. Die Antwort klingt plausibel, und das ist sie in vielen Fällen auch – sofern sie aus dem Mund eines Menschen stammt, dem bisher die Gelegenheit fehlte, sich beruflich anderweitig zu beweisen. *Wenn aber niemand in der Gründergruppe über Erfahrung*

*im Führen eines Unternehmens verfügt, ist das auch kein gutes Zeichen.*

Übrigens können bestimmte junge Leute mit ihrem selbstbewußten, dynamisch-aktiven Auftreten Dritte zwar besonders gut mitreißen. Jede Generation hat stets einige Menschen dieses Typs zu bieten. Andererseits gibt es auch unter jungen Leuten manche, welche der Verlockung des schnellen Geldes nicht widerstehen können. »Jetzt ein paar Millionen gemacht, und ich habe ausgesorgt ...« Nach dieser Devise scheinen nicht wenige vorgebliche Jungunternehmer den Neuen Markt erstürmt zu haben. Skrupellosigkeit ist kein Privileg des Alters. Hinzu kommt: *Viele jugendliche Geldnehmer neigen zu Selbstüberschätzung und Verantwortungslosigkeit.*

### Der große Auftritt

Die Präsentation des unlauteren Angebotes in einer Turnhalle, im Clubhaus oder im angesehenen Parkhotel setzt die unlauteren Geschäftemacher unter Streß: Tödlich wäre es, im Lauf der Veranstaltung durch ungeschicktes Agieren als Betrüger entlarvt zu werden. Wirklich gute Abzocker verfügen meist über schauspielerisches Talent und lassen sich praktisch nicht als solche identifizieren. Die trainierten Geschäftemacher wirken stets offen, ehrlich, gutgelaunt, kenntnisreich und authentisch – wer sollte da Verdacht schöpfen?

Nicht so gewandte und weniger erfahrene Akteure erscheinen in solchen Situationen deutlich verspannter. Um diese Spannung zu kaschieren und für die richtige Stimmung zu sorgen, führen die Geldnehmer gerne auf der Bühne einstudierte Schaugespräche. Diese ähneln in der Qualität oft jenen scheinbar spontanen Dialogen, die das Moderatorenpaar Hauser und Kienzle im deutschen Fernsehen jahrelang seinem Publikum präsentiert hat: Das von Hauser und Kienzle in Wahrheit ein gut getextetes Drehbuch verlesen wurde, fiel bei den beiden Profis kaum auf.

Weniger versierten Akteuren gelingt das entsprechend schlechter: Es gibt kleine Stolperer, unlogische Pausen oder ein Verhaspeln; die Antwort kommt, bevor die Frage zu Ende gestellt ist; Mimik und Gestik wirken übertrieben.

Zusammengefaßt: *Wirken die potentiellen Geldnehmer wie eine leidlich agierende Schauspielertruppe?*

Natürlich gilt es zu bedenken: Auch Menschen, die es ehrlich meinen, können bei einer Präsentation nervös sein. Vielleicht sind die abgesprochenen Witze ganz lieb und harmlos gemeint. Vielleicht ist der Geldnehmer einfach von persönlicher Furcht vor der Konkurrenz ergriffen, wenn er von deren finsternen Machenschaften spricht. Das ist immerhin möglich, spricht aber gegen eine ausreichende Lebenserfahrung und Kompetenz des Geldnehmers. Ebenfalls ein Grund, dort kein Geld zu investieren.

*Werden Kernfragen knapp beantwortet, Detailfragen jedoch ausführlich behandelt?* Es ist eine beliebte Strategie, solche Veranstaltungen zu steuern, indem die Klärung von offensichtlichen Kleinigkeiten stark aufgebauscht wird. Dafür müssen andere Punkte schließlich angeblickt aus Zeitnot unter den Tisch fallen. Dieses Vorgehen ist äußerst unseriös.

*Gibt es Ihnen und den anderen Teilnehmern unbekannte, notorisch kritische Frager im Publikum, die sich letztlich jedoch immer wieder von den Argumenten der Geldnehmer überzeugen lassen?* Vielleicht kommt in Ihnen sogar ein mulmiges Gefühl hoch, weil sich der Fragende mit einer schwer verständlichen Antwort zufriedengibt?

Vorsicht! Solche scheinbar kritischen Frager im Publikum gehören mit ziemlicher Sicherheit zur Bühnentruppe. Sie kommen zum Einsatz, um Mißtrauen zu kanalisieren und sich stellvertretend für die eigentlich anvisierten Anleger von der Sache überzeugen zu lassen. Heikle Fragen werden von den Provokateuren bewußt aufgegriffen und scharf gestellt. Nickt der in den Augen der Anleger berechtigt Fragende dann verständnisvoll zu einer Antwort, die Ihnen völlig unverständlich erscheint, steckt meist eine ähnliche Taktik dahinter: Das scheinbare Überzeugen mit unverständlichen Argumenten soll den Fragenden zum Fachmann aufwerten: »Wenn der die Antwort versteht, dann bin ich vielleicht einfach nur zu blöd, um diesem komplizierten Sachverhalt zu folgen«, soll der Geldgeber denken.

Natürlich benötigen Betrüger für ihre Präsentation vor Ort immer einen Ersttäter, der schließlich vortritt und sich als überzeugter Anleger präsentiert. Ist das Eis gebrochen, finden sich gewöhnlich weitere Investoren. Nicht immer verlassen sich Betrüger darauf, diesen Erst-

täter allein durch Überzeugungskraft für sich zu gewinnen. Alternativ übernimmt darum oft ein Mitglied der Truppe diesen Part und spielt den zunächst mißtrauischen, dann aber überzeugten Anleger. Das gelingt mal besser, mal schlechter.

Sprechen Sie solche Leute an, äußern Sie sich bewundernd über deren kritische Haltung, fragen Sie nach fachlichen Hintergründen und lassen Sie sich Namen, Adresse und Rufnummern geben. Wenn Sie jetzt unter Ausflüchten nur eine Mobilfunknummer erhalten, sollte Ihnen das verdächtig vorkommen.

## Überzeugen mit Fachchinesisch

*Kommen Ihnen manche Aussagen der Geldnehmer zu technischen oder finanziellen Projektgrundlagen etwas wolkig vor?*

Das Konzept der Geldnehmer ist eingängig, der Geschäftsplan auch, die Kosten wirken überschaubar ... Doch ein wichtiger Punkt bleibt unklar. Sie fragen nach – und erhalten eine mit Fremdwörtern und Fachausdrücken gespickte Antwort, die Sie zunächst zufriedenstellt. Kurze Zeit später fragt ein Dritter: »Entschuldigen Sie, wie lautete doch gleich die Antwort auf Ihre Frage?«

Können Sie die Antwort jetzt nicht in eigenen Worten wiederholen, hat man Sie mit Fachchinesisch hereingelegt.

Es kann auch sein, daß eine kaum zu durchdringende Aussage als Basis für alles folgende dient. Die Vorstellung des Anlageobjektes beginnt dann etwa mit folgenden Worten:

»Wie Sie vielleicht bereits wissen, ist es einem internationalen Team von Fusionsforschern am Itarus-Reaktor bei (jetzt folgt ein unverständliches Wort) XXX vor wenigen Wochen gelungen, Positronen von ihren Kernen zu trennen und damit erstmals in einen anderen Spannungszustand zu versetzen. Seit kurzem ist es auch möglich, diese Elektronen durch Beschuß mit Hochfrequenzlasern dauerhaft zu isolieren und über die Nutzung der dabei entstehenden ultrakurzen Magnetwellen im permanent angeregten Zustand zu halten. Sie können sich vorstellen, welch sagenhaften technischen Sprung nach vorn die dahinterstehende Technik erwarten läßt, besonders in der medizinischen Forschung und der geochemischen Tiefenanalytik, wo

es ja immer um das exakte Erfassen kleinster Teilchenzusammenstellungen geht.« – Jetzt entsteht wahrscheinlich eine kleine Pause. Der Geldnehmer will prüfen, ob es jemand wagt, diesem sagenhaften Blödsinn zu widersprechen. Niemand kennt sich aus, keiner traut sich? – Also weiter: »Und auf genau diesem Prinzip beruht auch das von unseren Spezialisten entwickelte neue Meßgerät, mit dem wir demnächst den Markt erobern werden.«

Die Geldnehmer setzen darauf, daß niemand im Publikum zugeben will, etwas schlicht nicht verstanden zu haben. Ein sehr wirkungsvoller Trick, um Mißtrauen durch Scheinkompetenz zu zerstreuen. Nach einer Einführung wie der oben beschriebenen ergäben sich eigentlich zahlreiche berechnete Fragen. Nur fehlt ein richtiger Ansatzpunkt. Sprächen Sie jetzt mit einem richtigen Fachmann und nicht nur mit einem, der sich dafür ausgibt, erhielten Sie einigermaßen klare Aussagen statt wirres Geredes. Ein Fachmann ist Laien gegenüber in der Regel bemüht, sich verständlich zu machen.

Vergessen Sie nicht: Ein »Informationsabend für Projektinvestoren« oder derartiges ist grundsätzlich eine Veranstaltung, auf die sich die andere Seite bestens vorbereiten konnte.

Ganz windig wird es, wenn die Geldgeber erklären, wichtige Unterlagen gerade nicht dabei zu haben: die liegen dann angeblich zur Prüfung bei anderen Investoren, bei einer Bank, auf dem Patentamt – wo auch immer: Sie sind nicht da. Solches Verhalten zeugt nur selten von Professionalität. *Gewöhnlich entspringt das Vorenthalten von Unterlagen und das Vertrösten auf spätere Termine böser Absicht.*

## Gestik und Ausdruck

*Auch widersprüchliche Körpersprache ist sehr verdächtig.* Viele unlautere Geldnehmer machen den Fehler, sich zwar inhaltlich und strategisch bestens vorzubereiten, jedoch die eigene Gestik zu vernachlässigen. Gestik wird vielfach vom Unterbewußtsein gesteuert und ist damit unwillkürlich. Wer sagt: »Ich bin da ganz ehrlich zu Ihnen«, legt die Hand aufs Herz oder zeigt seine gespreizten Handinnenflächen vor. Ein bei dieser Aussage gleichzeitig nach außen gekehrter Handrücken und gekrümmte Finger signalisieren dagegen:

Was ich in Wahrheit denke, geht dich nichts an. – Höchstwahrscheinlich werden Sie gerade belogen. Auch ein Satz wie: »Das erkläre ich Ihnen gerne«, sollte nicht mit einem Blick ins Leere verbunden sein.

*Manchmal fallen unlautere Geschäftemacher auch durch seltsame Kleidung auf.* Der dicke Siegelring am Finger, die grellbunte Krawatte, eine ungewöhnliche Brille, zu breite Hosenträger ... Auch Betrüger möchten sich in ihrer Haut wohlfühlen können. Um ihr privates Sein zu schützen, erliegen darum einige der Versuchung, eine Art Berufskleidung zu tragen. Nicht von ungefähr wurde unseriösen Gebrauchtwagenverkäufern früher nachgesagt, grelle Jackets zu tragen. Wer es heute böse meint, hat diese Lektion leider aber zumeist gelernt.

Der Betrüger seinerseits fürchtet selbstverständlich seine ständig drohende Enttarnung, er steht unter Anspannung. Einen großen Teil der noch bevorstehenden Überzeugungsarbeit könnte er sich vielleicht sparen ... aber ist das Publikum schon hinreichend überzeugt?

*Die ständige Unsicherheit über den angestrebten Erfolg spiegelt sich auf den Gesichtern der unlauteren Geldnehmer:* »Haben die das jetzt geschluckt? Können wir den nächsten Schritt vollziehen?«, steht dann ungewollt für Augenblicke auf mancher Stirn zu lesen. – Die Agierenden glauben offensichtlich selbst nicht hundertprozentig an die Überzeugungskraft ihrer Argumente.

## Zeitdruck aufbauen

*Wird während eines Beratungsgespräches oder einer Informationsveranstaltung Zeitdruck aufgebaut?*

Leider, erklären die Geldnehmer, müsse man sich schon sehr bald für oder gegen die Anlage entscheiden – am besten gleich an Ort und Stelle. Vielleicht sind angeblich nur noch wenige Anteile zu erhalten, bald könnten auch diese endgültig verkauft sein. Vielleicht plant auch der exotische Kleinstaat eine große Steuerreform, wonach jetzige Vorteile ab einem Stichtag entfallen würden. Und dieser Stichtag liegt sehr nah. Indem die Geldnehmer eine Gelegenheit vorgaukeln, »die in den nächsten zehn Jahren nie wieder kommt«, wird das Geschäft heiß gemacht. Wer nicht rasch zugreift, ist selber schuld. Die berühm-

te »verpaßte Gelegenheit« ist ein uraltes Trauma der Menschen. Weltberühmte Dramen wurden um dieses Thema geschrieben. Nahezu jeder weiß von einer solchen »verpaßten Gelegenheit« zu erzählen. Die Geldnehmer bauen darauf, daß der Geldgeber keine weitere Möglichkeit ungenutzt verstreichen lassen will.

Grundsätzlich gilt: Wer sich als Kleininvestor auf Informationsveranstaltungen oder Anlageberatungen begibt, geht immer ein großes Risiko ein. Für seriöse Geldnehmer gibt es praktisch keinen Grund, mit solchen Methoden Kapital zu akquirieren. Das Spektrum an Täuschungsmöglichkeiten für Betrüger ist groß.

## Die schriftliche Offerte

Nicht alle unlauteren Geschäftemacher entscheiden sich für den persönlichen Auftritt, um ahnungslose Anleger zu gewinnen. Schließlich ist dieses Vorgehen mit hohem persönlichen Einsatz verbunden und kann schlicht am mangelnden schauspielerischen Talent der Agierenden scheitern. Zudem ist es oft genug möglich, eine ausreichende Anzahl Geldgeber durch die reine Präsentation schriftlicher Unterlagen zu gewinnen. Dazu stehen Betrügern grundsätzlich zwei Wege offen.

## Die Akquise

Eine Möglichkeit ist das massenhafte Versenden teilweise schlampig zusammengestellter Unterlagen mittels gekaufter Adresslisten. Solche Angebote erreichen den Adressaten auch als Telefax. In beiden Fällen spekulieren die Geschäftemacher darauf, daß sich unter den Angeschriebenen genügend finden, die selbst auf schlechte Qualität hereinfliegen. Dieses Vorgehen kann aber leicht Aufmerksamkeit erregen und Warnungen in den Medien auslösen. Derartige Warnungen stoßen zwar bei vielen Anlegern auf taube Ohren, können aber Aktivitäten der Ermittlungsbehörden nach sich ziehen. Das anonyme Verschicken als Postwurfsendung kommt wegen seiner Beliebtheit noch weniger in Frage.

Eine relativ kleine Gruppe intensiv zu bearbeiten, erscheint vielen Zockern offensichtlich attraktiver. Um innerhalb einer kleinen – möglichst abgeschotteten – Zielgruppe den gewünschten Erfolg zu erreichen, gehen die Geschäftemacher in der Regel sehr aufwendig vor.

Eng beschriebene Unterlagen von 20, 30 oder 40 Seiten Länge sind keineswegs ungewöhnlich. Meist sind diese Texte kompliziert formuliert und überhaupt alles andere als leserfreundlich gestaltet. Dies geschieht bewußt, da viele Menschen eine Materie, die sie nicht durchdringen, automatisch als hochwertig einstufen und die inhaltliche Auseinandersetzung scheuen. Ohne etwas von der Sache verstanden zu haben, gewinnt der Geldgeber so dennoch den Eindruck, der Geldnehmer sei Fachmann und habe seine Hausaufgaben gemacht. – Letzteres ist ja auch geschehen. Nur nicht im Sinn des Geldgebers.

In der Regel sorgen die Geldnehmer dafür, daß die Prospekte von den potentiellen Investoren selbst angefordert werden. Manchmal reagiert der geköderte Geldgeber aufgrund einer Kleinanzeige in einer seriösen Zeitschrift oder einer angesehenen Tageszeitung.

*Wirksamer sind jedoch gerade bei schriftlichen Angeboten die eindringlichen Hinweise von Freunden oder Kollegen, die den Geldzockern bereits auf den Leim gegangen sind.*

Vorsicht: Am Ende solcher Investitionen stehen nicht selten tiefgreifende private Zerwürfnisse!

## Geld für weitere Informationen

Nicht immer haben es Geldnehmer bei schriftlichen Beteiligungsangeboten auf das tatsächliche finanzielle Engagement des Angesprochenen abgesehen. Manchmal dient die Aufforderung, einen Betrag von etwa 30.000 DM zu investieren, nur zur Verschleierung des eigentlich anvisierten Geschäftes. Das besteht im scheinbar plausiblen Einfordern kleinerer Beträge. So verlangen die Abzocker für das Zusenden weiterer Unterlagen oder eines Videobandes eine »Schutzgebühr« oder ähnliches. Dieses Vorgehen funktioniert genauso gut im Internet. Dann ist das Herunterladen bestimmter Seiten plötzlich kostenpflichtig.

Als Vehikel für die Akquisition kleiner Beträge dienen auch »Auslagen«. Das können etwa ausgedachte Gebühren oder ähnliches sein, die der Geldnehmer im Sinne des künftigen Kunden angeblich bereits vorstrecken mußte und nun vor Einleitung des eigentlichen Geschäftes »erstattet« haben möchte. Finden sich genügend Interessierte, kommt schnell eine ansehnliche Summe zusammen. Glück für die Anleger, die darauf nie wieder von den Geldnehmern hören, denn diese haben sich mit dem Spatz in der Hand zufriedengegeben.

*Das Verlangen von Geld für das Verschicken von Informationen ist immer verdächtig.*

#### »Ausführliche Fachinformationen«

Der Nachteil der schriftlichen Offerte besteht darin, daß sich die Angeschriebenen in aller Ruhe mit dem Anlageobjekt auseinandersetzen können. Entsprechend groß ist die Möglichkeit, daß der Anleger die betrügerische Absicht erkennt und auf Abstand geht.

Folgerichtig versuchen Betrüger, schriftlichen Unterlagen durch eine Reihe von Maßnahmen weitere Glaubwürdigkeit zu verleihen.

*Ein oft beschränkter Weg ist das Verkomplizieren ohnehin schwieriger Sachverhalte durch den exzessiven Einsatz von Anglizismen und tatsächlichem oder erfundenem Fachjargon.* Die Geldnehmer behaupten etwa, ein Anlageprojekt sei von Banken mit einem »Triple-A-Rating« oder einem »AAA-Rating« bewertet worden. Ein derartiges Rating existiert tatsächlich – allerdings nicht für Anlageprojekte. Vielmehr dient es der Bewertung der Bonität eines Geldinstituts oder eines großen börsennotierten Unternehmens.

Soll im wirklichen Leben ein internationales Großprojekt wie ein Staudamm oder eine Aluminiumverhüttung von fremden Investoren finanziert werden, ist die konsortialführende Bank praktisch immer mit solch einem exzellenten Rating bewertet. Es gibt weiteren Banken und privaten Großanlegern Vertrauen, sich dem Finanzierungsprojekt anzuschließen. Freilich geht es hier niemals um kleine Geldanlagen. Ein achtstelliger Betrag sollte den vermögenden Privatkunden zur Verfügung stehen, denen Banken die Beteiligung an solchen Projekten offerieren. (Bei relativ geringem, aber durchaus bestehen-

dem Risiko des Totalverlustes sind hier übrigens tatsächlich Renditen um 11 Prozent erzielbar.)

Wer als gegeben hinnimmt, daß ein »AAA-Rating« auch für Anlageprojekte existiert, ist den unlauteren Geschäftemachern bereits auf den Leim gegangen. Geschickten Prospektschreibern gelingt es leicht, den Leser mit weiteren, scheinbar harmlosen und erläuternden Aussagen einzuwickeln. Dann stehen in den Unterlagen Sätze wie: »Das Vorgehen, den größten Teil des Netto-Cashflows zu thesaurieren, ist für die Anleger am steuergünstigsten.« Zur Bewertung eines Projektes findet sich eventuell folgende Aussage: »Um den Barwert der Gesellschaft ... zu erhalten, werden die zu erwartenden Dividenden bzw. der Rückkaufwert nach 20 Jahren auf das Jahr 1997 abgezinst, d.h., der im Jahr  $x$  realisierte Geldfluß wird durch den Wert  $(1+p)^{(x-1997)}$  definiert.« Alles klar? – Sicher nicht. Nur wird das potentielle Betrugsoffer gerade dies nicht vor sich zugeben wollen, hoffen die Geschäftemacher. »Wer solche Sätze schreibt, muß sich schon sehr gut in Geldangelegenheiten auskennen«, signalisiert das Unterbewußtsein des Geldgebers statt dessen.

Der Betroffene fühlt sich dumm. Genau diesen Effekt wollte der Autor des unverständlichen Satzes erzeugen. Der potentielle Geldgeber soll sich außerstande fühlen, das Angebot selbständig einzuordnen und eventuell abzutun. Wer auf eigenständiges Hinterfragen verzichten muß, hat seine Bewertungskompetenz innerlich bereits abgegeben.

## Falsche Zeugen

Mit relativ einfachen Mitteln ist der im Grunde kritische Prospektleser zunächst verunsichert. Nun fehlt noch ein objektiver, unabhängiger und hochkompetenter Fachmann, der den Geldgeber von der Richtigkeit der Anlage durch sein neutrales Urteil überzeugt. Damit der Anleger sich nicht wirklich unabhängigen Rat einholt, wird das entsprechende Statement den Prospekten meist gleich beigelegt.

Zusätzlich findet sich in den Unterlagen darum oft noch ein (scheinbar) aufwendiges Gutachten oder eine (pseudo-)wissenschaftliche Abhandlung, verfaßt an einer renommierten Universität oder

zumindest von einem Fachmann, dessen Qualifikation auf den ersten Blick keinen Zweifel zuläßt. Bei genauerem Hinsehen entstehen dann aber doch Probleme: Eine genaue Kontaktadresse des Gutachters fehlt. Die Quellenangabe wie »W. Smith, University of London«, hilft überhaupt nicht weiter. Vielleicht existiert W. Smith tatsächlich und läßt sich nach tagelanger Recherche telefonisch auftreiben. Bei Befragen erklärt der Fachmann aber, nichts von dem Projekt zu wissen und keinerlei Gutachten verfaßt zu haben. – Auf diese Weise erfahren die Zitierten wenigstens vom Mißbrauch ihres Namens.

*Auch weitere, anscheinend von Dritten verfaßte Schreiben und weitere Unterlagen unterstreichen die guten Aussichten des Projektes.* Gerne eingesetzt werden Briefe, in denen etwa eine Bezirksregierung die Errichtung einer von den Geldnehmern geplanten Fabrik grundsätzlich befürwortet – wie könnte es anders sein?

Auch die Stellungnahme einer lokalen Behörde in Brasilien, sie begrüße das Investitionsvorhaben, ist nichts wert, solange diese Aussage nicht verifiziert werden kann.

Leider lassen sich in solchen Gegenden von geschickten Geschäftemachern auch ganze Kommunen ködern: So erfolgreich die Geldnehmer beim Akquirieren fremder Gelder sind, so leicht fällt es ihnen regelmäßig, unter materieller Not leidende Menschen in fernen Gegenden als Komplizen zu gewinnen. Der Bürgermeister des kleinen Dorfes auf der griechischen Insel mag ja wissen, daß sich das geplante Anlageobjekt aus verschiedenen Gründen nie rentieren wird. Schnell aber haben sich neue Allianzen gegründet. Für eine renovierte und mit neuen Büchern ausgestattete Schule schreibt die Verwaltung gerne, daß ein Grundstück für das Projekt vor Ort bereitstehe. Verschwiegen wird, daß eine Betriebsgenehmigung aufgrund der Gesetzeslage unmöglich ist. Gelogen hat der örtliche Beamte jedenfalls nicht, und für die vorteilsbringende kleine Schlitzohrigkeit klopfen ihm seine Mitbürger auf die Schulter, die sich über die von den Geschäftemachern renovierte Schule freuen. Schon ist das amtliche Schreiben aufgesetzt.

Nicht geringer sind die Täuschungsmöglichkeiten beim Abfassen falscher Unterstützungsbriefe, die angeblich aus der Feder wohlthätiger Stiftungen stammen. Dann begrüßt zum Beispiel eine karitative Organisation in einem fernen Land angeblich den geplanten Aufbau

einer pharmazeutischen Produktionsanlage vor Ort und sagt den Projektinitiatoren ihre uneingeschränkte Unterstützung zu. Manchmal reicht dafür schon ein an die Geschäftemacher adressierter Brief einer zuständigen Behörde oder einer wohltätigen Organisation mit ablehnendem Bescheid. Dann greifen die Fälscher zu Tippex, bewahren lediglich den authentischen Briefkopf und schreiben sich ihre Empfehlung selbst.

Unter dem Brief steht ein klar leserlicher Name, oben sogar eine komplette Telefonnummer mit Durchwahl? – Das sagt allein noch nichts. *Gründliche Geschäftemacher haben ihre Falschaussagen regelmäßig bis auf die zweite Ebene abgesichert.*

Beim Nachprüfen meldet sich am anderen Ende der Leitung also tatsächlich jemand und bestätigt den Vorgang. Nur hat der mißtrauische Investor gar nicht mit dem besagten Leumund gesprochen. In Wahrheit telefoniert der mißtrauische Geldgeber mit einem für diesen Zweck engagierten Arbeitslosen. Hat er doch den Richtigen erreicht, könnte der Betreffende auch bestochen sein. Eine Nachfrage auf einer höheren hierarchischen Ebene der Behörde oder der Organisation wäre notwendig, um Gewißheit zu erhalten. Dort stellt sich vielleicht heraus, daß niemandem etwas von der Geschichte bekannt ist.

Die Täuschungsmöglichkeiten in vielen Gegenden der Welt sind zu groß, die Rolle und die Rechtschaffenheit dortiger Behörden und anderer Institutionen sind nur sehr schwer einzuschätzen.

## Unterstützende Unterlagen

Aus den Verkaufsunterlagen fällt vielleicht auch ein wie zufällig dort hineingeratenes Schreiben heraus. Es enthält die Korrespondenz eines weiteren Investors mit den Geschäftemachern. In dem sehr freundlichen Schreiben äußert der Investor zum Beispiel die Hoffnung, die Rendite möge wieder genauso hoch ausfallen wie beim vorausgegangenen Projekt. Das suggeriert Erfahrung und eine beständige Erfolgsgeschichte.

*Mit verschiedenen Methoden wird subtil Zeitdruck aufgebaut:* Die Unterlagen enthalten den bittenden Brief eines angeblichen Mitar-

beiters vor Ort, nun rasch zu investieren, da das Vorhaben innerhalb einer gewissen Frist realisiert werden müsse. Ein Anteil wird aktuell noch günstig verkauft, aber schon in wenigen Tagen werde der Preis aus bestimmten Gründen drastisch steigen. Wer aufgrund des Termindrucks zugreift, macht garantiert ein schlechtes Geschäft.

Anscheinend trägt auch die Nennung von bereits erhaltenen Patenten zur Stärkung der Glaubwürdigkeit eines Anlageobjektes bei. Betrüger und Geschäftemacher, die Investoren für ein neu zu entwickelndes Produkt suchen, verweisen jedenfalls gern auf angebliche Erfinder in ihren Reihen, zumindest auf den Besitz oder anstehenden Erwerb diverser notwendiger Patente. Natürlich lohnt es sich immer, die Existenz der Patente über das Deutsche Patent- und Markenamt in München nachzufragen oder bei Patenten aus anderen Ländern über das Amt zuständige Kontaktadressen zu erbitten. Dabei kann sich herausstellen, daß manches Patent nicht auf eine Erfindung erteilt wurde, sondern selbst eine ist. Es ist außerdem wichtig zu wissen, daß die Erteilung eines Patentbesitzes keinen Rückschluß darauf zuläßt, ob die patentierte Erfindung auch tatsächlich funktioniert. Das Amt prüft lediglich, ob die Erfindung prinzipiell funktionieren kann. *Das Auflisten von Patenten in einem Anlageprospekt ist überflüssig, weil nichtssagend, und ein Anlaß zu besonderem Mißtrauen.*

Vielleicht enthalten die Unterlagen auch die dringende Warnung eines »Kontaktmannes« vor Ort, eine weitere Investorengruppe interessiere sich für das Projekt. Der Schreiber wisse dies von einflußreichen Freunden. Auch diese Scheinkorrespondenz dient nur dem Zweck, Entscheidungsdruck aufzubauen und dem unlauteren Angebot zu weiterer Glaubwürdigkeit zu verhelfen.

Um den Eindruck von Seriosität zu stützen, gehört zu den Unterlagen oft auch eine Planskizze oder eine Computersimulation der Produktionsanlage, des Golfplatzes, der zu konstruierenden Raketenab-schußrampe ... Natürlich haben die Geldnehmer auch an Details wie den Hubschrauberlandeplatz, einen Notstromgenerator oder einen Fitnessraum für das beanspruchte Personal gedacht. *Viele überflüssige Details verstärken den Eindruck, daß die Planung bereits sehr weit fortgeschritten ist und die Geldnehmer keinerlei Zweifel an ihrer Realisierung hegen.*

## Medien als Beweismittel

Artikel aus Zeitungen oder Magazinen, welche die Authentizität des Vorhabens unterstreichen, sind für unlautere Geschäftemacher Gold wert. Oft sind diese Artikel sogar wirklich positiv geschrieben und zeugen vom Glauben des Verfassers an das Projekt. Die Unterstützung der Zeitung kommt jedoch relativ leicht zustande.

Kündigt zum Beispiel ein unbekannter Investor aus München an, irgendwo im südlichen Thüringen viele Millionen Euro in einen neuen Freizeitpark zu investieren, ist die dortige Lokalredaktion verständlicherweise zunächst begeistert: Wer tritt in einer von Arbeitslosigkeit gebeutelten Region nicht gerne als Verkünder einer frohen Botschaft in Erscheinung? Zumal, wenn die kommunale Verwaltung eine entsprechende Anfrage bestätigt oder der Journalist die angebliche Information »heiß« und »exklusiv« erhält. Der Geldnehmer wiederum kopiert eben diesen Artikel für seine Pressemappe, die er bereits zuvor angesprochenen Geldgebern unter die Nase hält. Die wiederum lassen sich überzeugen und überweisen die ersten Beträge ... Mit diesen scheinbar exklusiven Neuigkeiten wendet sich der Geldnehmer wiederum an die Zeitung. Schon erscheint der nächste Artikel des Inhalts: »Erste Gelder investiert. Das Projekt Freizeitpark nimmt konkrete Formen an.« Schnell und ohne Absicht hat sich der Lokalredakteur an den Geschäftemacher gefesselt. Er wird zunächst weiter wohlwollend Bericht erstatten.

Steht kein positiv gesinnter Berichterstatter zur Verfügung, wird gerne manipuliert. Viele Geschäftemacher haben einfach aus der Praxis vieler Buch-, Plattenverlage und Filmverleiher gelernt. Auch die schaffen es immer wieder, aus vernichtenden Kritiken einen Satz herauszupicken oder zurechtzustutzen, der das Buch/die Platte/den Film scheinbar lobt.

Lautet das Original etwa: »Der Regisseur hat nicht einmal ein einigermaßen ansehnliches Stückchen drehen können. Dabei standen ein packender Stoff, eine dramatische Handlung und talentierte Schauspieler zur Verfügung. Mangels fachlicher Kompetenz hat er aber die Chance vertan, ein großes Werk zu schaffen.« So heißt das dann im Zitat: »... ein packender Stoff ... eine dramatische Handlung ... talentierte Schauspieler ... ein großes Werk.«

Auch Videokassetten gehören zum Arsenal der Geschäftemacher. Deren Qualität kann erfahrungsgemäß sehr unterschiedlich ausfallen. Die Palette reicht vom wackeligen Amateurvideo mit Unschärfen, überlangen Einstellungen und schlechtem Ton bis zum gesendeten Fernsehbeitrag. Das von den Geldnehmern selbst produzierte, handwerklich schlechte Video überzeugt durch angebliche Authentizität (und ist vielleicht gewollt laienhaft hergestellt). Der zugeschickte tatsächliche oder angebliche Fernsehbeitrag schafft trügerische Sicherheit: »Wenn darüber sogar schon im amerikanischen Fernsehen berichtet wurde, kann das Projekt nicht unseriös sein«, sagt sich der potentielle Investor. – Ein schwerer Irrtum.

Tausende von Fernsehkanälen weltweit wetteifern um Werbeeinnahmen und Quoten. Bei der ständigen Suche nach interessanten Meldungen geschieht es rasch, daß ein eigentlich nicht sendefähiger Beitrag dennoch ausgestrahlt wird. Es gibt auch Rundfunk- und Fernsehstationen, die von Dritten finanzierte und hergestellte Beiträge bringen, weil sie kostenlos angeboten werden und Sendezeit füllen. Vielleicht hat ein Redakteur zuvor noch die Hand aufgehoben und ein kleines Bestechungsgeld kassiert.

Kommen in dem Video Amtspersonen zu Wort, die das angebliche Vorhaben bestätigen, sollte der Zuschauer die Sequenz genau verfolgen: Wurde die Aussage in einem Stück aufgenommen oder aus verschiedenen Teilen zusammengeschnitten? Äußert sich der sogenannte »Leumund« tatsächlich ganz konkret zu dem Vorhaben, oder könnte sich die Aussage (z.B.: »Wir freuen uns sehr über die zusätzlichen Arbeitsplätze in unserer Region«) auch auf ein ganz anderes Vorhaben beziehen?

Natürlich haben Betrüger und unlautere Geschäftemacher längst auch das Internet als ideale Plattform für diverse Zockereien entdeckt. Das Internet bietet zwei Vorteile: Erstens sind immer noch zu viele Einsteiger bereit, dort Publiziertes für bare Münze zu nehmen. Tatsächlich gibt es keine Institution, die den Wahrheitsgehalt von sogenannten Webpages prüft und bewertet; schon gar keine, die das Recht hätte, offensichtliche Lügen aus dem Internet zu entfernen. Trotz dieses Wissens fällt es vielen Menschen schwer, schwarz auf weiß gedruckten Angaben zu mißtrauen – auch wenn diese nur auf dem Bildschirm flimmern.

Zum zweiten ist es bedeutend kostengünstiger, einen Beteiligungsprospekt oder ein Anlageangebot ins Internet zu stellen, als die Papiere aufwendig zu drucken und später teuer zu versenden.

Freilich ist das Angebot im Internet groß und unübersichtlich. Die Chance, daß ein potentieller Investor die Web-Adresse zufällig aufsucht und sich daraufhin zur Geldanlage entschließt, ist eher gering. Anders sieht es freilich aus, wenn ein Arbeitskollege oder Bekannter zuvor auf das einmalige Angebot verwiesen hat.