

The North open on the control of the property of the control of th with the second that the group form . The second se

MODERNE BETRÜGER

VON
ULRICH POSSEHL
KRIMINALKOMMISSAR



BALI-VERLAG BERGER & CO.
BERLIN-CHARLOTTENBURG 9
REICHSSTRASSE 97A

VORWORT

ie kriminalwissenschaftliche Literatur hat in den letzten Jahren auf allen Gebieten einen erheblichen Umfang angenommen. Umsomehr muß es eigenflich auffallen, daß der Betrug und besonders der Betrug im Geschäftsverkehr bisher so gut wie noch nicht schriftstellerisch bearbeitet worden ist. Der Grund hierfür dürfte unter anderem wohl darin zu suchen sein, daß es nur verhältnismäßig wenig Personen gibt, die eine derartige Arbeit liefern könnten. Denn der Betreffende muß nicht nur über ein sehr umfangreiches Material verfügen, sondern er muß sich auch - was fast noch wichtiger erscheint - eingehend mit dem Leben und Treiben der Befrüger beschäftigt haben. Nur derienige, der sich mit den Lebensgewohnheiten und Anschauungen dieser Personen gründlich vertrauf gemacht hat und sie während der "Arbeit" selbst beobachtet hat, dürfle in der Lage sein, ihre Gedanken= gänge freizulegen ohne die geheimen Fäden in diesen meist sehr verwickelten und künstlich komplizierten Fällen aus der Hand zu verlieren, ihnen vielmehr bis an das Ende, d. b. bis zu den wirklichen Absichten und Zielen nachgehen zu können. Jede Arbeit vom sog, grünen Tisch dürfte gerade hier mehr oder weniger problematisch bleiben,

Diese Lücke in der kriminalwissenschaftlichen Literatur durch eine möglichst umfassende Darstellung des Befruges im Geschäfts= verkehr jetzt auszufüllen, will dieses kleine Buch versuchen.

Zu seiner Entstehungsgeschichte sei kurz folgendes gesagt:

"Als es sich gegen Ende des Jahres 1926 herausstellte, daß gewerbsmäßige Betrüger nach einer bisher unbekannten Methode arbeiteten, erhielt Kriminal=Kommissar Possehl auf eigenen Wunsch die Sonderbearbeitung der sog. Einsponbetrugsfälle. Es gelang ihm und seinen Beamten in verhältnismäßig kurzer Zeit, diesen neuartigen Betrug restlos aufzuklären und die Haupttäter



Nachdruck nur mit Erlaubnis des Verlages gestaffet Copyright by Bali-Verlag Berger & Co. Berlin-Charloffenburg 9 unschädlich zu machen. Auf diese Weise erhielt der Verfasser ein so umfangreiches Material, wie es sonst wohl kaum in einer Hand zusammengekommen ist oder kommen wird. Gleichzeitig sah er aber auch täglich, wie unerfahren und nahezu hilflos das Publikum den modernen Betrügern gegenüber stand. So kam er zu dem Entschluß, seine Aufgabe nicht mit der diensflichen Bearbeitung der vorliegenden Anzeigen als erledigt zu betrachten, sondern der Allgemeinheit für die Zukunft eine Waffe gegen die Befrüger in die Hand zu geben in Form einer Aufklärungs= schrift. Mit doppeltem Eifer betrieb er fortan das Studium der betr. Kreise. So war es ihm möglich, die Schilderungen von Geschädigten oder sonst Befeiligten, deren Angaben ja immer mehr oder weniger subjektiv gefärbt sind, nachzuprüfen und durch eigene Beobachtungen zu ergänzen. Schließlich haf er das ganze Material systematisch geordnet und zur Erreichung des gesteckten Zieles volkstümlich, d. h. für jedermann leicht verständlich, zur Darstellung gebracht.

Möge das Buch, das nicht nur um seines interessanten Inhaltes willen, sondern auch wegen der gefälligen und immer anregenden Darstellung niemals ermüden wird, seinen Zweck erfüllen und recht viele Leser vor Schaden bewahren!

DR. HAGEMANN

Regierungsdirektor

Leifer der Berliner Kriminalpolizei und des Preußischen Landeskriminalpolizeiamts

BERLIN, im März 1928

Einleitung.

Es gibt kein Gebiet der menschlichen Tätigkeit, auf dem nicht auch Betrug verübt wird. Der Betrug ist also wohl unzweifelhaft als die verbreitetste strafbare Handlung anzusehen. Aber auch hinsichtlich der Erscheinungsformen gibt es wohl sicherlich bei keiner anderen strafbaren Handlung eine derartige Mannigfaltigkeit als gerade beim Betrug. —

and wend or and Ansecra marks, as a con a remarked und the

Leider steht im umgekehrten Verhältnis hierzu die Kenntnis des Publikums über die Arbeitsweise der Betrüger. Diese sehr betrübliche Tatsache erscheint jedoch durchaus nicht verwunderlich, wenn man sich überlegt, auf welche Weise das Publikum seine Kenntnis über derartige Dinge überhaupt erlangen kann. In erster Linie wird man wohl die Presse nennen müssen. Jedoch hat jeder Zeitungsredakteur einen schlimmen Gegner, mit dem er Tag für Tag einen erbitterten Kampf führen muß, den er stets verliert. Das ist der - Platmangel. Dieser zwingt zu möglichst kurzen Berichten, die mehr oder weniger nur die nackten Tatsachen bringen. Aber gerade bei den meist sehr verwickelten Betrugsfällen ist dadurch selbst dem eifrigsten Zeitungsleser die Möglichkeit genommen, ein irgendwie anschauliches Bild zu gewinnen, wie der oder die Betrüger es gemacht haben, um ihr Opfer zu betören, was sie im einzelnen gesagt - getan haben und so weiter. Somit wird also das Publikum durch die Presse nur ausnahmsweise nutbringende Kenntnis über Betrugsfälle erhalten. -

Eine weitere Möglichkeit wäre die, daß man von einem Bekannten, welcher hineingelegt worden ist, genaueres über die Art und Weise erfährt und nun seine so gewonnene Kenntnis weiter gibt. So könnte ein mehr oder weniger großer Personenkreis sehr gut aufgeklärt werden. Leider versagt aber in der Regel diese Quelle, weil der Hineingefallene seine teuer erkaufte Erfahrung einfach für sich behält, da er die Blamage fürchtet. Und wenn er auch Anzeige macht, — seinen Freunden und Bekannten gegenüber erzählt er noch lange nichts davon! —

Man denke nur an jene Geschichte, die, wenn ich nicht irre, Till Eulenspiegel zugeschrieben wird:

Till Eulenspiegel kam eines Tages in das Wirtshaus zum "Goldenen Löwen" und fragte ganz artig, ob er "für sein gutes Geld" wohl ein Mittagessen bekommen könne. Der Wirt eilte bereitwilligst in die Küche und holte die Mahlzeit herbei. Als Till Eulenspiegel satt war, zog er einen Pfennig aus der Tasche und legte ihn als Bezahlung auf den Tisch. Der Wirt glaubte anfangs, der Gast wolle ihn foppen. Als Till Eulenspiegel aber ernsthaft versicherte, das wäre "sein gutes Geld", sah er, daß er hineingefallen war. Er machte daher gute Miene zum bösen Spiel und sagte: "Gut! Ich bin zufrieden, wenn du morgen zu meinem Konkurrenten gehst und dort genau so zu Mittag ißt." Till Eulenspiegel, der inzwischen schon seine Mütte ergriffen hatte und zur Tür gegangen war, erwiderte: "Bei dem war ich gestern. Der schickte mich ja zu Euch!" und verschwand eilends. —

Die Furcht des Betrogenen vor der öffentlichen Blamage spielt gerade beim Betrug eine so große Rolle, daß gewiegte Betrüger sie sehr oft in ihre Berechnung einbeziehen. Und viele Betrugsfälle sind direkt auf ihr aufgebaut. Doch darüber soll noch später einiges gesagt werden. —

Es ist also nicht weiter verwunderlich, wenn das Publikum so wenig "Fachkenntnis" über die Arbeitsweise der Betrüger besitzt. Man könnte nun sagen: "Diese Fachkenntnis ist auch nicht erforderlich. Es genügt eine gewisse Vorsicht. Man braucht ja nur richtig aufzupassen." Dem muß aber entschieden widersprochen werden. Lieber Leser, hast Du mal Gelegenheit gehabt, Bauernfänger bei dem berühmten "Kümmelblättchen" zu beobachten? Der Kerl müßte sehr stümperhaft arbeiten, wenn Du gegen seinen Willen die richtige Karte finden würdest. Du kannst aufpassen, so sehr Du willst, — und wirst doch gerupft. Und Vorsicht —? Du hast ja nicht die geringste Ahnung, daß Du es — möglicherweise — mit Betrügern zu tun haben könntest. Sonst würdest Du

Dich ja überhaupt nicht mit ihnen einlassen. Außerdem ist Vorsicht immer mehr oder weniger Erfahrungssache. Also Du konzentrierst die Vorsicht auf gewisse Gefahrenkomplexe, die Du als solche erkannt hast. Die Betrüger stellen Dir aber die Schlinge an einer Stelle, wo Du sie gerade nicht vermutest. Und schon sitt Du fest. Da nütt Vorsicht so gut wie nichts, so notwendig sie auch im Allgemeinen ist. Also bleibt als wirksamer Schutz nur die Fachkenntnis.

Schließlich sei noch gleich zu Anfang folgendes erwähnt: Jeder Betrüger, gleichgültig auf welchem Gebiete und in welcher Art er arbeitet, muß immer ein guter Schauspieler sein, wenn er es zu etwas bringen will. Gerade dieser Umstand wird wohl noch immer viel zu wenig beachtet - auf Kosten des Geschädigten. Der Außenstehende ist hinterher nur zu leicht geneigt anzunehmen, daß der Geschädigte es dem Betrüger nicht eben sehr schwer gemacht habe, ihn hineinzulegen. Er berücksichtigt dabei aber fast nie, daß gerade die schauspielerische Betätigung des Betrügers fast immer ausschlaggebend für die Entschließung des Opfers ist. Und gerade dieser Teil der Handlung läßt sich später nie rekonstruieren oder richtig beschreiben. Es fehlt also dem Außenstehenden ein wesentlicher, wenn nicht ausschlaggebender Punkt in der Beurteilung der Handlungsweise beider Parteien. Somit verschiebt sich das Urteil fast immer auf Kosten des Opfers zugunsten des Betrügers. Dies wird erst dann richtig verständlich, wenn man einmal Gelegenheit hat, einen Betrüger während seiner Arbeit zu beobachten. Ich verhandelte z. B. einmal mit einem angeblichen "Großkaufmann". Ich wußte genau, wen ich vor mir hatte. Er hingegen ahnte nicht, wer ich in Wirklichkeit war, glaubte vielmehr, es tatsächlich mit dem Kompagnon des Geschädigten zu tun zu haben. So mimten wir uns gegenseitig unsere Rollen vor. Und ich kann nur sagen, ich habe über das Talent und die Ruhe meines Gegenspielers gestaunt. Ich konnte es mir nicht versagen, hin und wieder scheinbar ziemlich törichte Fragen in das Gespräch zu werfen, die aber für den Eingeweihten doppelsinnig sein konnten und dann sehr heikle Punkte berührten. Sofort stutzte er und blickte mich prüfend an, als wollte er sagen: "Bist du wirklich so dumm oder verstellst du dich?" Aber im Augenblick hatte er seine Ruhe wieder. Sein Urteil lautete also zugunsten meiner Dummheit. Als er mir dann eine Stunde später in meinem Dienstzimmer gegenübersaß, war alle Pracht verschwunden. Er machte einen direkt erbärmlichen Eindruck. Wer ihn jett sah, hätte mich glatt ausgelacht, wenn ich hätte erzählen wollen: "Dieser Mann spielt so gekleidet, wie er da sitt, den Großkaufmann und zwar mit Erfolg." Niemand würde etwas derartiges für möglich halten, zumal der Betreffende jett seine Rolle umgekehrt spielte und eine jämmerliche Figur machte, die nicht minder lebenswahr wirkte, so daß er auch hier wieder unter Umständen auf vollen Erfolg rechnen konnte.

Und so machen es natürlich alle von der Zunft. Selbst die Opfer wundern sich dann später, wie es möglich war, daß sie auf einen solchen Mann hineinfallen konnten, und reden womöglich von Hypnose und derlei schönen Dingen. In Wahrheit verlangt aber nur jeder Beruf seine Fähigkeiten — und der Betrug auch.

Doch nun zur Sache!



Erster Teil

Einsponbetrug, der gefährlichste Betrug der Gegenwart.

1. Das amerikanische Geschäft einfacher Art.

Geld verdienen, und zwar schnell und mühelos, möchte jeder gerne. Nun gibt es gewisse Geschäfte, bei denen dies anscheinend möglich ist. Das sind die sogenannten "Gelegenheitsgeschäfte". Diese Geschäfte sind ja besonders in den Kriegsund Nachkriegsjahren beliebt geworden. Sie haben auch etwas sehr verlockendes an sich: denn jeder Beliebige, ob Kaufmann oder nicht, kann sich an ihnen beteiligen. Sie verlangen keinerlei Branchekenntnisse, sondern nur flüssiges Kapital. Und gerade dies zog auch die Betrüger an, so daß sie sich hier ein umfangreiches und sehr lohnendes Arbeitsfeld schufen.

Sie machten es folgendermaßen:

Drei von der Zunft — nennen wie sie A, B und C — taten sich zusammen und besorgten sich zuerst einmal die nötige Ware. Diese durfte natürlich nicht viel kosten, mußte aber möglichst wertvoll aussehen. Also z. B. kauften sie drei Kisten Spiralbohrer veralteten Systems und bezahlten für diese den Schrottwert, sagen wir 300 RM. A. brachte sie zu einem Spediteur X und lagerte sie dort ein. Dann gab er dem B. eine schriftliche Bestätigung, daß er ihm drei Kisten Spiralbohrer zum Preise von 3000 RM. verkauft habe. Lieferung sollte bei Barzahlung des Kaufgeldes erfolgen. Ebenso gab C. dem B. eine schriftliche Bestätigung, daß er drei Kisten Spiralbohrer zum Preise von 3500 RM. nach Muster von ihm fest gekauft habe. Barzahlung habe zu erfolgen, sobald die Ware bei dem Spediteur Z. für C. eingelagert sei und der Lagerschein vorgelegt werde. Nun inserierte B. ungefähr folgendermaßen:

3000,— RM.

für erstklassiges Unternehmen, kurzfristig,
Faustpfandsicherheit, bei hoher, sofortiger Gewinnbeteiligung gesucht. Offerten unter . . .
(folgt Chiffre).

Unter den verschiedenen Angeboten, die auf diese verlockende Annonce einliefen, suchten sich die drei den passenden "Freier", d. h. das Opfer, das gerupft werden sollte, aus. B. ging zu ihm und legte ihm seine Ankaufs- und Verkaufsbestätigung vor. Er erzählte ihm, er habe leider kein Geld, um das Geschäft allein machen zu können. Ohne Barzahlung gebe A. aber die Ware nicht heraus. Andererseits dürfe der C. nicht erfahren. woher er (B) die Ware bekomme, denn sonst würden ja A. und C. das Geschäft ohne ihn machen, und er würde seinen Zwischenverdienst nicht bekommen. Für die Hergabe der 3000 RM. wolle er 250 RM. von seinem Verdienst abtreten. Das Geschäft sei in 24 Stunden zu erledigen. Er sei bereit, als Sicherheit dem Geldgeber in der Zwischenzeit alle Rechte an der Ware abzutreten. Es sei aber größte Eile geboten, da bereits andere von diesem günstigen Geschäft gehört hätten und ihnen bestimmt die Ware wegkaufen würden, wenn sie nicht sofort zugriffen.

Nehmen wir nun an, der "Freier" war vertrauensselig und ging auf dies Geschäft ein. Dann ging B. mit ihm zum Spediteur X. Hier zahlte der "Freier" die 3000 RM. und empfing dafür die Ware. Beide brachten diese dann zu dem Spediteur Z. und lagerten sie dort für C. ein. Mit dem Lagerschein gingen sie zu C., um hier die 3500 RM. in Empfang zu nehmen. Dieser nahm aber aus irgendeinem Grunde die Ware nicht ab. B. tröstete den Freier damit, daß er ja durch sein Faustpfand völlig gedeckt sei. Endlich stellte sich dann noch heraus, daß die Ware unverkäuflich war. Inzwischen waren A. und B. verreist, d. h. flüchtig geworden, und C. meldete Konkurs an.

Nun wird man sagen: "Wie kann der Geldgeber auch so überaus leichtsinnnig sein!" — Dem möchte ich aber entgegnen, daß ich absichtlich das Geschäft so einfach wie möglich geschildert habe, damit die Grundzüge desselben um so klarer hervortreten. Ferner ist folgendes zu beachten: In Amerika — und nicht nur dort — werden die meisten Geschäfte in genau der gleichen Weise

2. Die Mängel eines derartigen Geschäftes.

Amerikanische Geschäfte in der einfachen Form, wie beschrieben, sind eine Zeitlang sehr viel gemacht worden. Aber sie wiesen doch recht große Mängel auf. Denn einmal war es zu offensichtlich, daß die Sicherheit für den Geldgeber höchst mangelhaft war. Daher machte es oft große Mühe, einen "Freier" zu finden, der sich in dieser Art "aufs Kreuz schmeißen" ließ. Sodann war es schwierig, für den angeblichen Käufer C. jedesmal eine neue "Stoßfirma" zu finden, d. h. eine Firma, die nach dem Geschäft pleite ging. Man half sich allerdings eine Zeitlang in der Weise, daß man zu diesem Zweck jedesmal eine neue Firma gründete. Diese "Stoßfirmen" schossen denn auch damals wie Pilze aus der Erde. Aber immerhin war dies ein recht umständliches Verfahren.

Störend war es auch, daß A. und B. gezwungen waren, von der Bildfläche zu verschwinden. Aber ganz besonders unangenehm wurde es empfunden, daß das System zu durchsichtig war. Der Freier durchschaute zu schnell den Schwindel. Und wenn es ihm dann womöglich gelang, noch andere Personen zu ermitteln, die gleichfalls hineingefallen waren, dann gab es sehr unangenehme Auftritte, bei denen die Betrogenenen ganz laut nach Staatsanwaltschaft und Polizei schrien. Oft machte es wirklich große Mühe und erforderte viel Geschick, solch eine rebellisch gewordene Gläubigerkolonne wieder zu beruhigen. Und das schlimmste dabei blieb, daß dies häufig nicht ohne erhebliche materielle Opfer abging. Ja, man mußte bisweilen einen recht erheblichen Teil der Beute in bar wieder herausrücken, ganz

abgesehen von den Wechseln und sonstigen schönen Versprechungen. Jedenfalls — diese Geschäfte hatten ihre großen Nachteile. Wirklichen Nuten hatten sie eigentlich nur für denjenigen, der sowieso "treefe ging", d. h. "auf blinder Flebbe fuhr", ich wollte sagen — einen falschen Namen führte, weil er unter seinem richtigen gesucht wurde. —

3. Die "Patentlösung" in Verbindung mit dem Einspongeschäft.

So blieben denn nur noch die "Kleinen" bei dieser alten Geschäftsart. Die "Meister der Zunft" hingegen feilten und probierten an diesem System solange herum, bis sie zu einem Resultat kamen, das man direkt als "Patentlösung" bezeichnen muß. Und nun kam erst der richtige Schwung in die Sache. Sie wurde, wie man sagt, "groß aufgemacht". Firmen mit Klubsesseln, Perserteppichen und hübschen Stenotypistinnen wurden eingerichtet. Ein korrektes Konto bei einer Großbank durfte nicht fehlen. Die Herren "Chefs" waren tadellose Kavaliere mit charmanten Umgangsformen. Ihnen zur Seite standen Personen mit Rang und Titel. Und so wuchsen die Geschäfte rapide. Unter zwanzig oder gar vierzig Mille wurde überhaupt nichts mehr gemacht. Dafür gab es aber Geschäfte bis zu 400 Mille. Die "Verdienste" waren enorm. Und vor allem - man fühlte sich völlig sicher vor Staatsanwalt und Polizei. "Uns kann keiner" — ! Das bestätigten auch Personen, die es wissen mußten, weil sie es studiert hatten. Und daher beteiligten sich auch wieder Personen mit bisher angesehenen Namen in der Handelswelt, die sich die Sache sonst wohl doch überlegt hätten, wenn sie - nicht ganz so sicher gewesen wären, daß nichts passieren könne. Gerade diese Personen gaben der ganzen Sache - ich möchte sagen erst den letten Schliff. Und jett kam die Blütezeit der "amerikanischen Geschäfte" im Sommer 1926. Ihren Höhepunkt erreichten sie unmittelbar vor dem Zusammensturz im Frühjahr 1927. Wieviel Millionen in Wirklichkeit inzwischen verdient und wieviel Personen geschädigt worden sind, wird aus gewissen Gründen nie festzustellen sein.

Wie war nun die Patentlösung?

Die neue Art des "amerikanischen Geschäftes" bestand gewissermaßen aus drei Teilen, aus Einleitung, aus Hauptteil und Schluß.

Also — die Einleitung: Die alten "amerikanischen Geschäfte" hatten zwei besonders verwundbare Punkte, nämlich die Minderwertigkeit der Ware und - grob gesagt - der Personen. Sobald es dem Geldgeber einfiel, sich nach dem Betreffenden, der ihm das "amerikanische Geschäft" anbot, oder gar auch noch nach dem Verkäufer und Käufer eingehend zu erkundigen, war die Sache ziemlich faul. Natürlich gab man dem Freier Referenzen, die wunderschön waren, und häufig merkte der Freier auch nicht, daß diese Referenzen von Komplicen kamen. Aber vielen Geldgebern genügte dies doch nicht. Sie zogen selbst Erkundigungen ein - und dann war es meistens mit dem Geschäft vorbei. Jest - bei der neuen Aufmachung war dies ganz anders. Jett war man eine tadellose Firma. Wer sollte da auf den Gedanken kommen, nachzuforschen, was der "Herr Chef" früher mal gewesen war. - Dazu kam das Großbankkonto, gutklingende Namen von Geschäfts- und anderen Freunden und nicht zuletzt das formvollendete, sichere Auftreten, über das man ja verfügte. Also damit war erreicht, daß an der Persönlichkeit so leicht niemand Anstoß nehmen konnte.

Nun zur Minderwertigkeit der Ware. Die Minderwertigkeit selbst ließ sich natürlich nicht beseitigen, denn gerade aus dem Unterschied zwischen der Summe, die man wirklich für sie gezahlt hatte, und derjenigen, für die sie nachher dem Freier übergehängt wurde, bestand ja der Verdienst. Also — beseitigen ließ sich die Minderwertigkeit nicht, aber immerhin so verschleiern, daß sie nicht mehr bemerkt wurde. Dies erreichte man einmal dadurch, daß der angebliche Käufer C. die Ware besichtigte und abnahm, bevor der Freier das Geld bezahlte. Somit hatte der Freier ja eigentlich überhaupt keine Veranlassung mehr, sich die Ware selbst noch anzusehen.

Außerdem griff man zu einem - in Betrügerkreisen bereits seit längerer Zeit bekannten Trick und machte mit dem Freier vor dem eigentlichen "amerikanischen" ein sogenanntes "Einspongeschäft". Die Bezeichnung "Einspongeschäft" entstammt der Gaunersprache und ist, wie alle jene Bezeichnungen und Fachausdrücke, eben "vermasselt". Abgeleitet ist das Wort von "Einspinnen" = einwickeln. Man sagt z. B.: "Der Ganove spinnt", wenn er der Polizei oder dem Gericht seine "Romane" erzählt (vergl. "sein Garn spinnen" aus der Seemannssprache). Also ein Einspongeschäft dient dazu, den Geldgeber "einzuspinnen". Die Struktur des Geschäftes ist übrigens genau die gleiche, wie die des oben beschriebenen "amerikanischen" Geschäftes. Nur ist dies Geschäft kein "krummes", sondern ein "gerades" Geschäft, d. h. C. nimmt wirklich die Ware ab und der Geldgeber erhält sein Geld mit dem Verdienst zurück. Diesem Einspongeschäft gibt man in der Regel einen kleineren Umfang, weil der Freier bei einer kleineren Summe, also einem kleineren Risiko, natürlich auch weniger vorsichtig ist. Auch spart man auf diese Weise an Spesen; denn daß die Spesen verhältnismäßig nicht niedrig sind, kann man sich ja denken, da die Komplicen, deren Mitarbeit man zu diesem Geschäfte unbedingt nötig hat, natürlich nicht so billig arbeiten, wie ein reeller Geschäftsmann. Es genügt ein Geschäft über, sagen wir, 3000 RM., bei dem der Freier 300 bis 400 RM. verdient, damit er auf den Geschmack kommt. Zu hoch darf natürlich der Verdienst auch nicht sein, da er sonst unwahrscheinlich wirken und den Freier stutig machen könnte. In der Regel genügt bereits e in derartiges Enspongeschäft, um zu erreichen, daß der Freier unbedingtes Vertrauen zu dem Vermittler gewinnt und nun mit dem nächsten, dem "amerikanischen" Geschäft, "aufs Kreuz geschmissen" werden kann. Jedenfalls wird in der Regel schon nach einem Einspongeschäft der Freier gar nicht mehr auf den Gedanken kommen, sich die Ware ansehen zu wollen.

5. Der Hauptteil.

Nach dieser Einleitung kommt der Hauptteil, also das eigentliche "amerikanische" Geschäft.

Nehmen wir z. B. an, der Vermittler B. schlägt dem Freier folgendes Geschäft vor, zu dem er ihm die entsprechenden, natürlich gefälschten Fakturen vorlegt:

"Ich habe von A. einen Posten Kreissägen usw. als Exportware für 40 000 RM. gekauft. Die Ware lagert bei dem Spediteur X. und wird nur gegen Barzahlung herausgegeben. Ich selbst besitze nur 6000 Mark, die ich dazu geben werde. (Das machte immer einen sehr guten Eindruck!) Die Ware habe ich der Firma C. in London für 44 000 Mark angestellt. C. ist bereit, die Ware für diesen Preis zu kaufen, falls sie dem Muster entspricht. Die Ware brauche ich erst bei Abnahme zu bezahlen. Das ganze Geschäft läßt sich in zwei bis drei Tagen abwickeln. Falls Sie sich an demselben mit den fehlenden 34 000 Mark beteiligen wollen, bin ich bereit, auf die Hälfte des Gewinnes zu Ihren Gunsten zu verzichten, so daß also jeder von uns 2000 Mark verdienen würde. Ich bin sogar bereit, meine Rechtsansprüche an Sie abzutreten, damit Sie jederzeit die Ware als Faustpfand in Händen haben. Im übrigen ist größte Eile geboten usw."

Da der Freier durch Vermittlung des B. bereits ein oder zwei kleinere Geschäfte getätigt hat, die sich vorschriftsmäßig abgewickelt haben, so ist er völlig arglos. Aus gewohnter Vorsicht macht er aber noch zur Bedingung, daß er das Geld erst dann zu geben braucht, wenn der Käufer C. schriftlich erklärt hat, daß er sich die Ware angesehen habe und sie in keiner Weise beanstande. Außerdem verlangt er, daß C. ein Akkreditiv bei einer Großbank stellt. Der Freier glaubt sich dadurch nach jeder Richtung hin gesichert zu haben, ahnt natürlich nicht, daß die Betrüger bereits vorher unter sich das "vorherige Übernehmen der Ware" und das Stellen des Akkreditivs genau verabredet haben. Kommt der Freier nicht von selbst darauf, derartige Sicherheiten zu verlangen, so hilft der Vermittler B., ohne daß es der Freier merkt, etwas nach. Durch geschickte Bemerkungen ist das natürlich leicht zu machen. Außerdem steigt dadurch das Vertrauen, das der Freier zu ihm sowieso schon gefaßt hat, noch ganz erheblich.

Der Käufer C. macht scheinbar Einwendungen, erklärt sich aber schließlich einverstanden. Er verlangt nun aber seinerseits, daß die Ware mit dem - sagen wir - am 10. d. Mts. aus dem Hafen abfahrenden Dampfer "Portland" zur Verladung kommt, und macht die Auszahlung des Akkreditivs von der Vorlegung der betreffenden Verladepapiere abhängig. Da bis zur Abfahrt des Dampfers noch genügend Zeit vorhanden ist, erscheint diese lette Bedingung völlig unbedenklich. Also der Geldmann ist gleichfalls einverstanden. C. besichtigt nun die Ware, erklärt sich zur Abnahme bereit und zahlt auch die Summe auf das Akkreditiv richtig bei der Großbank ein. Soweit ist alles in bester Ordnung, und der Geldmann bezahlt für den Verkäufer bei dem Spediteur X. die 34 000 Mark. Die Ware wird verladen und rollt zum Hafen. Am 10. d. Mts. fährt der Geldmann mit dem Vermittler B. wohlgemut nach der Hafenstadt, um sein Geld in Empfang zu nehmen. Dort erfährt er zu seinem Schrecken, daß die Ware verspätet eingetroffen ist und daher nicht mehr verladen werden konnte. Der Vermittler ist anfangs außer sich über dies Mißgeschick, beruhigt dann aber sich und den Freier mit dem Bemerken, daß der nächste Dampfer nur wenige Tage später fahre. Dieser kleine Zeitunterschied könne doch keine Rolle spielen. Der Geldmann will gerade an C. herantreten, zwecks Umschreibung des Akkreditivs auf ein späteres Datum. Da trifft die Nachricht ein, daß C. das Akkreditiv zurückgezogen hat, weil der Geldmann mit der Lieferung in Verzug geraten sei. Und damit ist der Hauptteil erledigt -"der Freier ist geschmissen". —

6. Das Nachspiel.

Der Vermittler tut nun dem Freier gegenüber einfach fassungslos. "Wie so etwas nur passieren konnte!" — Er jammert und lamentiert zum Steinerweichen, so daß der Freier ihn noch trösten muß mit dem Hinweis, daß das Geld keineswegs verloren sei, da sie ja die Ware hätten. Der Freier ahnt noch nichts davon, daß die Gauner bereits vor acht Tagen "auseinandergemacht", d. h. sein schönes Geld unter sich geteilt

haben, und daß hierbei gerade der Vermittler B. den Löwenanteil — fast die Hälfte — erhalten hat. In vielen Fällen läßt der Freier sich sogar noch zu einem zweiten und dritten Geschäft verleiten, um den Verlust vom ersten Geschäft wieder nachzuholen. Dabei rechnet er noch immer nur mit dem "Zins"-Verlust. Daß die ganze Summe verloren ist, merkt er erst viel — viel später. —

Sehr beliebt ist es, den Freier dahin zu bringen, daß er die Ware doch noch ins Ausland verschickt. Um dies zu erreichen, verhält sich C., nachdem er das Akkreditiv zurückgezogen hat, nicht so ganz ablehnend. Vielmehr schreibt er, er hoffe bestimmt, in der allernächsten Zeit die Ware doch noch abnehmen zu können. Der Vermittler weiß es so überzeugend als "das einzig Richtige" hinzustellen, daß der Freier sich meist entschließt, die Ware mit dem nächsten Dampfer unter Nachnahme ins Ausland zu schicken, ohne den direkten Auftrag von C. abzuwarten. Eingelöst wird die Ware dort natürlich nicht. Damit ist aber einstweilen dem Freier die Ware aus der Hand genommen, und die Gefahr, daß er die Wertlosigkeit derselben entdecken könne, ist für die nächste Zeit behoben. Wenn die Ware später in irgendeinem ausländischen Hafen versteigert wird und der Erlös nicht einmal die Kosten für den Transport und für das Lagern deckt, - wer kann dafür?! -

Damit ist der Fall für die Betrüger abgeschlossen, und demnach bricht auch der Vermittler B. langsam seinen Verkehr mit dem Betrogenen ab. —

7. Die zivilrechtlichen Ansprüche des Betrogenen.

Der Freier übergibt die Sache jett seinem Rechtsanwalt. Der soll die drei Leute verklagen. Aber der Anwalt weiß nicht recht, wie er dies machen soll, weil er gegen niemand die Klage begründen kann.

Damit kommen wir zu der rechtlichen Struktur dieser "amerikanischen" Geschäfte:

Der Anwalt, der ja die inneren Zusammenhänge genau so wenig kennt wie der Geldmann, wird folgendes konstatieren: Zwischen A. und B. bzw. dem Geldgeber ist ein rechtswirksamer Kaufvertrag zustande gekommen, desgleichen zwischen dem Geldgeber und C. Dieser lettere Kaufvertrag ist jedoch nicht erfüllt worden. Auf Erfüllung kann aber nicht geklagt werden, weil der Geldgeber mit seiner Leistung in Verzug geraten und C. hierauf vom Vertrage zurückgetreten ist. Gegen A. kann er m. E. genau so wenig klagbar werden (cf. HGB. § 377). Nehmen wir aber trottdem an, der Geldmann habe sich nicht dazu verleiten lassen, die Ware ins Ausland zu schicken, und sei jett dahinter gekommen, daß sie nur mit einem Verlust von ungefähr 90 Prozent zu verkaufen sei, falls sich überhaupt ein Käufer finden läßt. Er will nun den Verkäufer A. auf Wandlung verklagen, d. h. A. soll die Ware zurücknehmen und das Geld wieder herausgeben. Jett erst bemerkt der Geldmann, daß er die Adresse des A. gar nicht kennt. Er fragt also beim Spediteur an, der ihm das Gewünschte mitteilt. Die angebliche Wohnung des A. entpuppt sich nun als eine Fremdenpension. Hier hat sich A. seinerzeit aufgehalten, ist aber gleich nach Abschluß des Geschäftes abgereist. Reiseziel - unbekannt. Und, meint der Portier, mit den Personalien werde es wohl nicht stimmen, denn es hätten sich bereits verschiedene Personen nach A. erkundigt und seien kopfschüttelnd wieder fortgegangen. Auch die Polizei habe schon nach ihm gefragt. — Der Spediteur weiß natürlich auch nichts Näheres über A. Er erzählt, er habe nur den Auftrag erhalten, die Ware einzulagern und gegen Kasse herauszugeben. Das Geld habe er sofort an A. abgeführt. Somit ist also dem Geldmann jede Möglichkeit genommen, gegen A. vorzugehen. — Der dritte — B. — besaß nur 6000 Mark. Von ihm ist also nichts zu holen. Aber umgekehrt könnte B. unter Umständen von dem Geldmann dies Geld zurückfordern (Darlehnsvertrag), da ja der Geldmann die Verträge von B. übernommen hat — angeblich zu seiner größeren Sicherung. In Wirklichkeit war diese "Sicherung" aber eine sehr geschickt gestellte Falle. —

Der Leser wird vielleicht denken: "Ich kann noch immer nicht begreifen, wie ein wirklich vorsichtiger Geschäftsmann sich derartig einwickeln lassen kann!" Hierzu wäre folgendes zu sagen:

Einen derartigen Betrug kann man in allen Einzelheiten nach Ursache und Wirkung genau so wenig beschreiben, wie z. B. ein Theaterstück, das man gesehen hat. Man kann wohl den Aufbau wiedergeben und die einzelnen Handlungen. Aber es wird kaum möglich sein, einem Dritten das Stück so genau zu beschreiben, daß es auf ihn dieselbe Wirkung ausübt wie auf auf den Beschauer. Und genau so ist es oft mit dem Betrug; denn ein derartiges "amerikanisches" Geschäft ist ja eigentlich nichts anderes als ein Theaterstück, das vorher von den Beteiligten ganz eingehend eingeübt wird. Und je nachdem, wie die Schauspieler, alias Betrüger, ihre Rollen spielen, hat das Stück Erfolg oder nicht, d. h. der Geldmann fällt hinein oder merkt den Schwindel und tritt zurück. Dazu kommt, daß die Betrüger gegenüber den Schauspielern noch ein leichteres Spiel insofern haben, als der Geldmann ja nicht ahnt, daß ihm ein Theaterstück vorgespielt wird. Ein kurzes Beispiel dafür, wie verschieden ein Stück wirkt, je nach der Leistung der "Schauspieler": Eine "Truppe" versuchte einen Geschäftsmann, der geschäftlich absolut nicht unerfahren war, mit einem "Amerikaner" über 150 Mille hineinzulegen. Aber der Freier durchschaute ihre Masken, entlarvte sie als Betrüger und ließ sie festnehmen. Zu gleicher Zeit (!) hatte bereits eine andere Truppe Verbindung mit ihm bekommen. Ausgerechnet zwei Tage, nachdem er die anderen entlarvt hatte, legten diese ihn mit 70 Mille hinein. Aber damit noch nicht genug - als der Freier bereits hineingefallen war, wovon er allerdings nichts ahnte, bogen die "Schauspieler" dieser Kolonne aus einem bestimmten Grunde in letzter Minute das bereits "schief" gegangene Geschäft wieder gerade. Sie machten also aus dem ursprünglichen "Amerikaner" ein "Einspongeschäft". Und dann legten sie den Freier 14 Tage später mit je einem Geschäft über 150 und 250 Mille hinein, so daß der Geldmann ca. 400 Mille verlor. Erst nach Monaten, nachdem die "Haupthelden" bereits hinter Schloß und Riegel saßen, erfuhr er, was sich in Wirklichkeit zugetragen hatte. Und selbst dann noch war er anfangs der festen Überzeugung, daß der Vermittler unbedingt zuverlässig und völlig unschuldig sei. Da sieht man eben den Unterschied zwischen "Schmiere" und "Prominenten". Andererseits beweist dies Beispiel aber auch — genau so wie unzählige andere —, daß der Betrogene, nachdem ihm bereits klar geworden ist, daß er hineingefallen ist, selbst dann noch immer keine Ahnung davon hat, wie alles zusammenhängt. So konnte es wiederholt vorkommen, daß einzelne Freier zweimal, dreimal, ja noch öfter hineingelegt wurden — und noch immer nicht dahinter kamen, was eigentlich los war. Allerdings muß in solchen Fällen der Vermittler eine besonders tüchtige Kraft sein.

8. Der Vermittler.

Von diesen Vermittlern arbeitet natürlich jeder nach seiner persönlichen Methode, genau so, wie ja auch jeder Schauspieler seiner Rolle immer eine persönliche Note gibt. Aber es gibt doch auch einzelne ganz typische Momente, die fast bei jedem Geschäft dieser Art angewendet werden. Da ist zuerst einmal die Eile, die schon oben erwähnt wurde. Diese Geschäfte sind angeblich immer riesig eilig, weil die Ware sonst von anderen Leuten gekauft würde, oder weil der Käufer die Ware eilig brauche und bereits gedroht habe, von dritter Seite zu kaufen, wenn sie ihm nicht umgehend angeliefert werde usw. Ein beliebter Kniff ist auch folgender: Der Vermittler erzählt dem Freier, er könne — sagen wir mal — Messingplatten sehr billig durch Gelegenheit kaufen. Für diese habe er bereits einen Käufer, und zwar die weltbekannte Fa. S. u. H. - Es macht immer einen sehr guten Eindruck auf den Freier, wenn man eine solche Weltfirma nennt. Und zu Anfang hat die ganze Tätigkeit des Vermittlers nur den einen Zweck, das Vertrauen des Freiers zu erringen. Hat er erst einmal richtig Vertrauen gefaßt, dann ist alles andere ein Kinderspiel. Gerade mit Rücksicht auf die genannte Firma entschließt sich nun der Freier verhältnismäßig schnell, auf das Geschäft einzugehen. Er eilt mit dem Vermittler zum Verkäufer und - gerade vor einer Stunde sind die Messingplatten von dritter Seite gekauft und abgeholt worden — genau zu dem Preis, den der Vermittler dem Freier genannt hat! Es wäre ja eigentlich überhaupt kein Preis für solche Ware gewesen! So billig gäbe es so etwas nie wieder! — Der Freier hört schuldbewußt die Vorwürfe des Vermittlers an, der ihm haargenau vorrechnet, wieviel die anderen Leute nun an den Messingplatten verdienen. Der Freier ahnt ja nichts davon, daß die ganze Geschichte von A. bis Z. Schwindel ist und die Messingplatten überhaupt nicht existieren. Der Vermittler läßt dann den Freier sich ruhig einige Tage darüber ärgern, daß ihm der schöne Verdienst entgangen ist. Und wenn er nach wenigen Tagen mit einem "mindestens genau so günstigen Gelegenheitsgeschäft" wieder zu dem Freier kommt, denkt dieser gar nicht mehr daran, daß diesmal die Weltfirma F. u. H. nicht dabei beteiligt ist. Und — schon liegt er drin.

9. Eigentümlichkeiten dieser Geschäfte.

Wer Gelegenheit hat, eine größere Anzahl dieser Einspongeschäfte durchzuarbeiten, wird überhaupt finden, daß die meisten Geschäfte in der Art der Durchführung gewisse Ähnlichkeiten aufweisen. Diese Erscheinung ist zweifellos als Ergebnis der praktischen Erfahrung anzusehen, welche die Betrüger im Laufe der Zeit gesammelt haben.

So z. B. wird als Anlieferungstag fast regelmäßig der Sonnabend bestimmt; denn der angebliche Käufer muß wenigstens zu Anfang einen möglichst plausiblen Grund dafür angeben können, daß er die Ware nicht sofort abnimmt. Nämlich — einige Stunden läßt sich die Sache schon ganz unauffällig hinziehen und dann bedauert C. unendlich. Durch eine unglaubliche Bummelei des Personals sei es leider vergessen worden, das Geld von der Bank zu holen. Jett habe sie ja schon geschlossen. "Vielleicht — Wechsel gefällig?" — "Also dann bitte, Montag um 11 Uhr bestimmt!" — Und der Freier zieht arglos ab. Damit hat man wenigstens erst einmal 48 Stunden Zeit gewonnen. Inzwischen wird "die Sache auseinander gemacht", d. h. das

Geld des Freiers wird unter den Beteiligten nach Rang und Würde verteilt. Das Weitere findet sich dann von selbst. —

Schließlich sei noch erwähnt, daß die Betrüger es fast immer nur auf bares Geld abgesehen haben. Irgendwelche andere Zahlungsmittel werden abgelehnt. Man kann nie wissen -! Der Scheck z. B. könnte ja inzwischen gesperrt sein. Man ist viel zu vorsichtig, Ware ohne Bezahlung aus der Hand zu geben, denn man weiß ja, wie man es selbst macht. Aber der angebliche Käufer C. versucht mit Vorliebe, dem Freier außer einer minimalen Anzahlung Wechsel anzudrehen, die natürlich Kellerwechsel sind. Oder - wenn der Freier, dem die Ware nicht abgenommen wurde, erst einmal das Gefühl bekommt, er könne auf der Ware sitten bleiben, so schickt man einen Komplicen als neuen Käufer zu ihm, und dieser versucht ebenfalls sein Heil mit Wechseln. In vielen Fällen ist es auch gelungen, dem Freier auf solche Weise die Ware aus der Hand zu nehmen. Er bekommt dann statt der - beispielsweise - 5000 Mark, die er für die Ware gezahlt hat, 500 Mark bar und den Rest in möglichst langfristigen Wechseln, damit ihm möglichst lange die Hände gebunden sind. Weil der Freier aber durch seinen Hineinfall bereits kopfscheu geworden ist, nimmt man hierzu sicherheitshalber einen Komplicen "mit gutem Schem", d. h. Auskunft, der also noch nicht "auf den Stuhl gestiegen" ist, d. h. noch keinen Offenbarungseid geleistet hat. Ein solcher Komplice ist immer sehr gesucht und geschätzt, wie an der "Schmiere" der Schauspieler, der noch einen Frack hat und deswegen stets den Salonlöwen spielen darf. Bezahlt werden die Wechsel natürlich nicht.

10. Die Autogeschäfte.

Also der Freier muß immer bar bezahlen. In der Regel macht es den Betrügern ja keine besondere Schwierigkeit, dies zu erreichen. Aber es gibt doch auch gewisse, "amerikanische" Geschäfte, bei denen es hiermit anfangs nicht so recht klappen wollte. Das sind die "Autogeschäfte". Nehmen wir an — wie es übrigens oft gemacht worden ist —, der Vermittler B. er-

zählt dem Freier, er könne bei A. einen Wagen für 12 000 Mark kaufen. Zufällig habe er erfahren, daß ein gewisser C. gerade einen solchen Wagen suche und 14 000 Mark für ihn zahlen wolle. Der Freier soll dies Geschäft finanzieren. - Nun kommt aber die Schwierigkeit für die Betrüger; denn der Vermittler muß doch dem Freier erzählen, daß der angebliche Käufer C. den Wagen wenigstens einmal gesehen und gefahren habe. Er kann doch unmöglich angeben, C, habe den Wagen nur nach der Beschreibung fest gekauft, oder so ähnlich. Jedenfalls wollten dies die Freier immer nicht recht glauben. Andererseits mußte der Vermittler die Sache so hinstellen, als ob sich A. und C. völlig fremd seien. Er konnte also nicht erzählen, er sei mit C. zu A. gegangen und C. habe sich hier den Wagen angesehen. Alles dies hätte viel zu unwahrscheinlich geklungen. Man mußte es also schon so darstellen, daß A. dem B. den Wagen auf einige Stunden zur Verfügung gestellt, und B. ihn dem C. vorgefahren habe. Darauf habe C. erklärt, daß er den Wagen fest kaufe. Nun konnte B. aber keine plausible Erklärung dafür finden, zu welchem Zwecke er das Geld des Freiers gebrauche, denn dieser würde ja sofort einwenden, weswegen B. sich denn nicht die 14 000 Mark von C. gleich habe geben lassen. — Da kam einer der "Prominenten" auf folgende Idee, die sofort großen Anklang fand: Der Vermittler B. mußte dem Freier erzählen, er habe dem C. den Wagen vorgefahren. Dieser habe sich schriftlich verpflichtet - "bitte, hier!" - den Wagen für 14 000 Mark bar zu kaufen. B. habe auf Befragen des C. natürlich zugeben müssen, daß ihm selbst der Wagen nicht gehöre. Nun verlange C. eine Bescheinigung von dem Vorbesitzer, daß der Wagen sein uneingeschränktes Eigentum gewesen sei, und daß von dritter Seite keinerlei Ansprüche auf den Wagen geltend gemacht werden könnten. Diese Bescheinigung wolle A. aber nur geben, wenn er vorher die 12 000 Mark bekäme. - Diese Darstellung erschien glaubwürdig. Und auf diese Weise sind dann auch zahlreiche Freier "gelegt" worden.

11. Der kulante Verkäufer.

Diese Autogeschäfte sind übrigens insofern noch interessant, als sie ein ganz besonders fein ausgearbeitetes Spiel zwischen dem Verkäufer A. und dem angeblichen Käufer C. zeigen, wie es bei den anderen "amerikanischen" Geschäften nicht vorkommt. Nämlich A. stellt sich von Anfang an sehr kulant und erklärt dem Freier, er sei gern bereit, "den Wagen bis — sagen wir — heute nachmittag um 6 Uhr zurückzunehmen, falls die Herren ihn nicht los werden sollten."

Natürlich trägt dies ganz erheblich dazu bei, den Freier dahin zu bringen, daß er sich überhaupt auf das Geschäft einläßt und das Geld bezahlt; denn anscheinend hat er ja auf diese Weise überhaupt kein Risiko. Also - er zahlt, erhält dafür die Bescheinigung und fährt mit B. zu C., der sie im Büro empfängt. C. ist sehr ungehalten, daß B. den Wagen erst jetzt bringt, trotdem er ihn doch schon vor drei Tagen hätte anliefern sollen. Er habe sich bereits nach einem anderen Wagen umgesehen, und es sei allerhöchste Zeit gewesen, sonst hätte er einen anderen Wagen gekauft. B. tut sehr schuldbewußt und ist natürlich sofort bereit, auf das Verlangen von C. bezüglich einer endgültigen Probefahrt einzugehen. Der Freier, dem der Streit peinlich war, mag auch nicht widersprechen, und so geht die Fahrt los. Plötlich hat der Wagen eine Panne. (!) Für den Fachmann ist es natürlich eine Kleinigkeit, den Wagen dahin zu bringen, daß er "bockt" oder eine Panne bekommt. Selbstverständlich muß der Fehler erst behoben werden. Also kommt der Wagen in Reparatur. Inzwischen droht die Rückgabefrist abzulaufen. Der Freier eilt zu A. Dieser - kulant wie immer - verlängert sie einmal, zweimal, natürlich nach heimlicher Verabredung mit C. Inzwischen hat eine neue Probefahrt stattgefunden — wieder mit einer neuen Panne, bis schließlich die lette Rückgabefrist abgelaufen ist. Jett erklärt denn endlich C., der Wagen scheine doch nicht so gut zu sein, wie er angenommen habe und wie er es für das viele Geld verlangen könne. Er trete zurück. —

Will der Freier sich darauf an dem Wagen schadlos halten und bietet ihn zum Verkauf an, dann erlebt er eine bittere Ent-

täuschung. Denn jett stellt sich heraus, daß der Wagen ein veralteter Typ ist, der sehr hohe Steuer-PS hat, also unverhältnismäßig viel Steuer gegenüber einem modernen Wagen kostet, und daher nur auf Abbruch zu verkaufen ist. Der Geldmann kann von Glück sagen, wenn er 2000 Mark für seinen Wagen erhält. Bei dem nun folgenden Zivilprozeß hat sich der Verkäufer durch sein "kulantes" Benehmen eine recht vorteilhafte Position geschaffen, die er natürlich mit größter Gewandtheit ausnütt. Daß alles ein abgekartetes Spiel war, kann der Freier nicht beweisen, falls er es überhaupt schon ahnen sollte. Ihm hält man aber entgegen: "Man kauft doch kein Auto, wenn man nichts davon versteht, ohne einen Fachmann zu Rate zu ziehen!" Der Freier kann noch so viel beteuern, er habe nicht im geringsten die Absicht gehabt, das Auto zu kaufen. - Ein Theaterstück läßt sich eben sehr schlecht wiedererzählen. - Und letten Endes nützt dem Geldmann auch ein obsiegendes Urteil nichts, denn der Verkäufer ist sowieso vermögenslos. -

12. Das Akkreditiv.

Im Anschluß an die Geldfrage sei gleich noch etwas über die Akkreditivgestellung gesagt: Auch hiermit wird ein großer Schwindel getrieben. Der Vermittler bekommt natürlich sofort heraus, ob sein Freier geschäftsgewandt ist oder nicht. Hat er nun einen Geldmann getroffen, der von geschäftlichen Dingen fast gar nichts versteht - leider ist dies nur allzu oft der Fall -, so hat er natürlich sehr leichtes Spiel. Falls überhaupt ein Akkreditiv verlangt wird, stellt man es bei einem "befreundeten" Winkelbankier, d. h. man "tut als ob". — Der Bankier teilt dem Freier mit, daß das Geld eingezahlt sei. In Wirklichkeit ist kein Pfennig vorhanden. Will man aus irgendeinem Grunde den Freier sicher machen, so zeigt man ihm einen Wertbrief über die betreffende Summe, der soeben von dem ausländischen Käufer C. eingegangen sei. Der Umschlag ist wirklich echt, er enthielt allerdings anstatt Geld nur Papierschnitzel. Bisweilen macht auch ein "befreundeter Spediteur" den Treuhänder. Als Zahlung bekommt er von dem angeblichen Käufer höchstens einen wertlosen Scheck. Dem Freier gegenüber tut er natürlich so, als oh er bares Geld bekommen habe. Eigentlich ist es ja auch gleichgültig — denn der Freier bekommt das Akkreditiv ja doch nicht ausgezahlt. Wenn es dem Freier aber durch irgendeinen Zufall gelingen sollte, Anspruch auf das Akkreditiv erheben zu können, — nehmen wir z. B. an, die Ware sollte auf einen bestimmten Dampfer verladen werden und ist durch irgendein Versehen eines der Komplicen tatsächlich verladen worden — so ist es auch noch nicht schlimm. Dann ist eben aus dem "amerikanischen" Geschäft gegen den Willen der Betrüger ein Einspongeschäft geworden. Sicher bekommt der Freier nicht die geringste Ahnung davon, was passiert ist. Und genau so sicher ist es, daß der Freier acht Tage später mit der doppelten Summe hineinfällt.

Ein Geschädigter klagte mir, daß er so dumm gewesen sei, im letten Augenblick vor der Verladung noch eine Besichtigung der Ware zuzulassen, trottdem er vertraglich hierzu gar nicht verpflichtet gewesen sei. Der Käufer habe dann festgestellt, daß die Stückzahl nicht genau stimme, und habe das Akkreditiv zurückgezogen. Ich erklärte dem Geschädigten die inneren Zusammenhänge bei diesen Geschäften, und sagte ihm: "Seien Sie nur froh, daß es so gekommen ist, sonst säßen Sie heute genau so bei mir, nur mit dem Unterschied, daß Sie dann den doppelten oder dreifachen Betrag verloren hätten." Und er ging getröstet von dannen. - Mit diesem "Akkreditivstellen ohne Deckung" ist ein "Bankier" aber doch einmal ganz übel hineingefallen, wie mir erzählt wurde. Es handelte sich um ein großes Geschäft über -zig tausend Mark. Der "Bankier" hatte das Akkreditiv bestätigt, ohne Deckung zu haben. Da erschien - es war wohl um Weihnachten herum — bei ihm das Christkind in Gestalt des Freiers und legte die ordnungsmäßigen Verladepapiere vor. Die Genossen waren so unkameradschaftlich gewesen, die Ware entgegen allen Abmachungen heimlich doch zu verladen. Der "Bankier" zahlte das Geld — es war ein Vermögen — aus eigener Tasche. Was konnte er auch anderes tun? - Seitdem will kein "Bankier" mehr ein Akkreditiv ohne Deckung bestätigen. Die Welt ist eben zu schlecht. Wem kann man noch trauen!! -

Wird bei einem großen Geschäft — sagen wir über 200 Mille — ein Akkreditiv bei einer Großbank verlangt, so kann man sich die Zahlung in der Weise erleichtern, daß man erst die Hälfte anliefern läßt und demnach natürlich auch nur 100 Mille auf das Akkreditiv einzuzahlen braucht. Dann nimmt man das Geld, welches der Freier inzwischen für die Hälfte der Ware bezahlt hat, hinzu. Der Freier ahnt natürlich nicht, aus welchem Grunde er erst die Hälfte liefern soll.

13. Einiges über das Wesen der Betrüger und der Freier.

Natürlich ist es auch interessant zu wissen, was für Menschen diese Betrüger in Wirklichkeit sind. Es ist eine sehr bunt zusammengewürfelte Gesellschaft, in der sämtliche Stände vertreten sind: einfache Handwerker und Akademiker, Bankbeamte, Kaufleute verschiedenster Art, ehemalige Offiziere, Adlige usw. Teils Inländer, aber auch sehr viel Ausländer. Die Masse gehört wohl den sogenannten "Schieberkreisen" an. Auch verschiedene Personen aus dem Kreise der berühmten Pferdeschieber findet man hier. Ein Teil hat eine mehr oder weniger feste Position, indem er einen Handel mit Lombardwaren oder ähnlichen Sachen betreibt. Häufig sind die Waren "heiß", d. h. gestohlen. Verschiedene arbeiten in sogenannten "Stoßfirmen". Wieder andere sind ausgesprochen internationale Gesellen, die heute hier, morgen in Paris und übermorgen in London "arbeiten", d. h. ihre Freier rupfen. Die einen scheuen sich, allzu offensichtlich zu betrügen - nicht aus moralischen, sondern mehr aus praktischen Bedenken. Andere sind wieder ziemlich unbedenklich, wenn sie nur Geld in die Finger bekommen können. Zu diesen zählen natürlich in erster Reihe diejenigen, die auf falschen Namen gehen. Auch Personen, die bisher ein gewisses Ansehen genossen, findet man hier. Aber sie brachten der "Patentlösung" eben zuviel Vertrauen entgegen. In dieser großen Gesellschaft bestehen die verschiedenen Kolonnen, die vorzugsweise zusammen arbeiten. Die "Prominenten" haben gewissermaßen ihren eigenen Stab und verteilen von Fall zu Fall die Rollen. Die hohen Herren selbst bleiben in der Regel - wie die Theaterdirektoren - dem

Publikum unsichtbar und arbeiten nur mit Strohmännern, während der "Schmierendirektor" natürlich selbst mitspielen muß. — Die schwierigste Rolle ist ja diejenige des Vermittlers. So klagte mir einmal in einer vertraulichen Stunde ein solcher Vermittler: "Glauben Sie mir, es ist wirklich nicht so einfach! Da hat man einen Freier glücklich zu 90 Prozent "fertig gemacht". Man weiß genau: Jetzt kommt der Haken, an dem dich der Richter aufhängen wird, wenn die Sache schief geht und zur Anzeige kommt. Hier die Angst um die strafbare Handlung — dort die Angst, daß einem der Freier entgleiten könnte! Glauben Sie mir, da schwitzt man innerlich und äußerlich!" —

In der Praxis hat sich gezeigt, daß auch der geschickteste Vermittler nicht jeden beliebigen Freier "legen" kann. Fühlt nämlich der Freier zu sehr die geistige Überlegenheit des Vermittlers, so wird er unwillkürlich vorsichtig und argwöhnisch. Kommt dann aber ein "biederer Handwerker" als Vermittler, so legt er womöglich denselben Freier in 5 Minuten, den der Akademiker in Stunden nicht schaffen konnte. Es erzählte mir einmal ein Akademiker: "Ich habe fast nie einen gewöhnlichen Freier "schmeißen" können. Ich muß mit anderen Personen arbeiten, z. B. mit großen Bankdirektoren, an die andere überhaupt gar nicht herankommen. Ich habe da beispielsweise mal einen ganz großen Bankdirektor gelegt — —". Aber das würde wohl zu weit führen. Übrigens — eine blühende Phantasie gehört ja zum Beruf.

Hervorgehoben sei noch das eine, daß nämlich viele dieser Personen eine geradezu verblüffende Kenntnis der einschlägigen Bestimmungen des In- und Auslandes besitzen. Man muß wohl ohne weiteres zugeben, daß sie hierin auch dem erfahrensten Geschäftsmann überlegen sind. Aber außerdem wird — besonders bei großen Geschäften — vorher noch systematisch der ganze Gang des Geschäfts mit allen Möglichkeiten genau überprüft. Ferner wird festgestellt, wo und wie man eingreifen kann, falls durch unvorhergesehene Zwischenfälle der Verlauf sich doch ändern sollte. Und ist das Geschäft dann im Fluß, so

wird die Beobachtung auch nicht einen Augenblick ausgesetzt, bis das Ziel erreicht ist. Daher ist ein großes Geschäft wohl auch noch nie fehlgegangen.

Sodann sei auch einiges über die "Freier" gesagt.

Wir finden auch hier alle Klassen vertreten: einfache Handwerker und Fabrikbesitzer, Beamte, Kaufleute, Akademiker, Landleute, kurz Personen, die zufällig über bares Geld verfügen und mit demselben arbeiten. Wie eingangs erwähnt wurde, sind die hier behandelten Geschäfte ausgesprochene "Gelegenheitsgeschäfte", d. h. der betreffende Geldgeber benutt die anscheinend günstige Gelegenheit, ein derartiges Geschäft zu machen, ohne die Absicht zu haben, wiederholt oder dauernd sich mit derartigen Geschäften zu befassen. Branchekenntnisse sind angeblich nicht erforderlich. Im Gegenteil - der "Freier" darf keine Branchekenntnisse haben, denn sonst würde er zu leicht merken, daß die Ware minderwertig und das Geschäft Schwindel ist. Für den Vermittler ist es ja in der Regel eine Kleinigkeit, dies durch einige Fragen festzustellen, falls es sich nicht schon aus der Anschrift des Freiers ergibt. Überhaupt pflegen sich die Betrüger viel eingehender über die Person des Freiers zu informieren als umgekehrt. Geraten sie zufällig einmal an den Verkehrten, d. h. kann der Freier die Ware doch beurteilen und merkt nun den Schwindel, so ist es weiter auch nicht schlimm. Man denke nur an die eingangs erwähnte Geschichte vom Till Eulenspiegel. - Also nehmen wir an, der Freier soll mit einem "Autogeschäft" hineingelegt werden, aber zufälligerweise kann er den Wert des Wagens beurteilen, sieht also sofort, daß die "Herren" einen Betrug versuchen. Infolgedessen wird er ihnen mehr oder weniger deutlich seine Meinung sagen und im übrigen - seiner Wege gehen. Er denkt gar nicht daran, Anzeige zu erstatten. Mit dieser "Passivität" des Freiers rechnen die Betrüger von vornherein. Und wie richtig sie hiermit rechnen, geht daraus hervor, daß von allen derartigen Fällen, die doch sicher hin und wieder vorgekommen sind, gerade ein cinziger zur Anzeige gelangt ist.

Hiermit kommen wir nun zu einem weiteren, sehr interessanten Teil, nämlich zu der Frage, wie sich überhaupt der Betrüger zu der Gefahr der gerichtlichen Bestrafung stellt.

Wie bereits oben gesagt wurde, sind die Betrüger teilweise sehr darauf bedacht, sich unter keinen Umständen einer derartigen Gefahr auszusetzen. Also wenn das Geschäft auch noch so verlockend ist durch einen hohen Gewinn, — sie verzichten lieber und warten, bis sich ein anderes Geschäft bietet, das wohl viel bescheidener ist, ihnen aber die feste Überzeugung gibt, daß sie der Strafrichter nicht erwischen wird. Denn sie wissen sehr genau, daß sie mit ganz anderen Augen angesehen werden, wenn sie erst einmal wegen Betruges verurteilt sind. Sie handeln also nicht etwa nach moralischen, sondern rein nach praktischen Grundsätzen. Daher ist es auch nicht verwunderlich, daß die überwiegende Zahl der sogen. "Einsponbetrüger" überhaupt noch nicht vorbestraft ist. Bei diesen Betrügereien glaubten sie sich ja, wie bereits oben gesagt wurde, völlig sicher.

Diese "vorsichtigen" Personen bilden vielleicht die gefährlichste Gattung unter den Betrügern. Denn - "sie wandeln umher, wie der Wolf im Schafskleid" - sie verstehen es meisterlich, ihren Namen in der Geschäftswelt im großen und ganzen rein zu halten. In eingeweihten Kreisen sind sie indessen längst bekannt als "Oberschieber". Aber außenstehende Personen fallen ihnen immer wieder zum Opfer. Dabei gehen ihre Geschäfte sehr oft haarscharf an den Betrugsparagraphen vorbei. Jedoch immer fehlt eine Kleinigkeit, um sie vor das Gericht bringen zu können. Und selbst wenn es einmal gelingt, so fehlt wieder eine Kleinigkeit zu ihrer Überführung. Sie machen eben alles nur nicht, was strafbar ist, oder mit anderen Worten - sie machen alles so, daß es nicht strafbar ist. Aber bisweilen kommt es doch vor, daß sie - vielleicht aus Unachtsamkeit - einmal die Grenze des Erlaubten überschreiten. Dann wird das Opfer mit allen Mitteln und Mittelchen dahin gebracht, keine Anzeige zu machen. Somit kommen derartige Fälle, in denen man auf eine Verurteilung rechnen könnte, wieder nicht zur Kenntnis der

Strafverfolgungsbehörde. Kurzum — es ist unendlich schwer, solchen Personen die Maske vom Gesicht zu reißen. —

Andere Betrüger tragen nicht so große Bedenken, eine strafbare Handlung zu begehen. Ihnen ist die Hauptsache, daß sie Geld verdienen. Es sind im Gegensatz zu den "vorsichtigen" Betrügern leichtlebige Gesellen, die wenig oder nichts zu verlieren haben, und die das Geld, welches sie "verdienen", meist sofort mit vollen Händen wieder hinauswerfen. Unbedenklich verzechen und verspielen sie in einer Nacht Tausende — und müssen sich am nächsten Morgen einen Groschen leihen, um sich Brötchen kaufen zu können. Natürlich legen auch sie nicht den geringsten Wert darauf, mit dem Strafrichter Bekanntschaft zu machen. Aber schließlich — wenn es durchaus einmal sein muß, dann ist die Sache auch nicht so tragisch zu nehmen. Außerdem — wo kein Kläger ist, ist kein Richter.

14. Wie sich Anzeigen verhindern lassen.

Gerade diese Leute verstehen es hervorragend, ihre Opfer davon abzuhalten, Anzeige zu erstatten. Sie machen dies in verschiedenster Weise. Nehmen wir an, ein solcher "Leichtlebiger" hat einen Freier mit 5000 Mark geschmissen und hat ihn eine Zeitlang vertrösten können. Nun ist der Freier aber dahinter gekommen, daß er es mit Betrügern zu tun hat, und droht mit einer Anzeige. Der Betrüger gibt darauf ganz offen zu, daß das Geld fort ist, und entschuldigt sich vielleicht damit, daß seine Genossen ihn betrogen hätten. Trotdem wolle er aber für den Schaden aufkommen. Gleichzeitig erklärt er, daß er selbst nicht einen Pfennig habe, vielmehr erst vor kurzem "auf den Stuhl steigen mußte". Er sett dem Freier ganz ruhig auseinander, daß er nichts wieder bekäme, sowie er ihn anzeigen würde. Denn mit Gewalt sei von ihm nichts zu holen. Aber sobald er versprechen würde, keine Anzeige zu machen, solle er sein Geld auf Heller und Pfennig zurückerhalten. Natürlich müsse er ihm Zeit lassen, aber — "auf Ehrenwort" — binnen Jahresfrist habe er sein Geld mit Zinsen zurück. Als Beweis hierfür werde er 500 Mark innerhalb von 3 Tagen bar zurückzahlen und für den Rest Wechsel geben. Und der Freier greift fast immer nach dem Strohhalm. Natürlich bekommt er nicht in 3 Tagen 500 M., sondern, wenn er Glück hat, in 8 Tagen vielleicht 50 Mark. Aber schließlich, sagt sich der Freier, ist wenig besser als gar nichts - und wartet. Ist es dem Betrüger wirklich darum zu tun, daß die Sache nicht angezeigt wird, so kann er durch geringe Abzahlungen den Freier fast stets hinhalten. Kommt die Sache später durch Zufall doch zur Anzeige, so erregt es oft Erstaunen, wie minimal die Beträge waren, mit denen sich der Freier abspeisen ließ, und welche Summen der Betrüger inzwischen verkonsumiert hat. - Der "vorsichtige" Betrüger kann natürlich nicht so handeln, weil er im Gegensatz zum "Leichtlebigen" sehr viel zu verlieren hat. Er muß also ganz anders zahlen, wenn er einmal zu weit gegangen ist und im Falle einer Anzeige mit seiner Verurteilung rechnen muß. Andererseits wird er aber selten den vollen Betrag zurückgeben, vielmehr immer einen Vergleich erstreben und fast immer erreichen. Dies dürfte aber auch der einzige Unterschied in dem Verhalten der beiden Betrügertypen gegenüber dem Freier sein. Alles andere machen sie gleichartig. Wie bereits vorher gesagt wurde, halten die Betrüger von Anfang an ihr Augenmerk immer darauf gerichtet, daß sie zum Schluß bei der Auseinandersetzung mit dem Freier eine möglichst günstige Position diesem gegenüber haben wie ein Schachspieler, der auf ein Remis hinarbeitet. Daher suchen sie sich auch mit Vorliebe solche Personen als Freier, von denen sie annehmen, daß diese später keine Anzeige machen werden, weil es ihnen aus irgendwelchen Gründen peinlich ist, vor Gericht erscheinen zu müssen, z. B. Geschäftsleute mit bekannten Namen, oder höhere Beamte oder dergleichen. Diese Personen fühlen sich verpflichtet, auf ihren Namen oder ihre Stellung besondere Rücksicht zu nehmen, und befürchten daher in irgendeiner Hinsicht eine Blamage. Und damit rechnen die Betrüger, die ja, wie die Praxis zeigt, eine geradezu staunenswerte Menschenkenntnis besitzen. In dem oben erwähnten Fall würde also der Grund dazu, daß der Freier keine Anzeige erstatten mag, in seiner Persönlichkeit liegen. Trifft dies nicht

ohne weiteres zu, so bemühen sich die Betrüger, einen solchen Grund in teilweise äußerst raffinierter Weise zu schaffen. Mit Vorliebe suchen sie bei dem Freier den Anschein zu erwecken. als habe er selbst etwas Strafbares begangen oder mindestens inkorrekt gehandelt. Diese Leute, die Dutende von Betrügereien verübt haben, ohne mit der Wimper zu zucken, tuen plöglich "päpstlicher als der Papst". Nehmen wir an, die Betrüger hatten dem Freier vorgeschwindelt, er werde mit 3000 Mark in 2 Tagen 150 Mark verdienen. Jest, wo der Freier mit Anzeige droht, rechnen sie ihm vor: "In 2 Tagen 5 Prozent, macht im Monat 75 Prozent, also im Jahr 900 Prozent. Ja! Hören Sie mal, wenn das keine Wucherzinsen sein sollen ---!" Der Freier, der den Unterschied zwischen Geschäftsrisiko und Wucher nicht kennt, bekommt einen mächtigen Schreck und ist fortan froh, wenn die Brüder ihn nur in Ruhe lassen. Dieser Trick mit der Anzeige wegen Wuchers wird bei allen möglichen Geschäften angewendet und ist für die Betrüger fast immer lohnend. Je höher der vermeintliche Gewinn geschildert wird, um so größer ist anfangs die Freude solcher geschäftsunkundigen Freier, und um so nachdrücklicher später der Schreck über die drohende Wucheranzeige. Und die Betrüger können ja beliebig hohe Zinsen versprechen - bezahlen tun sie ja doch nicht.

15. Wie es Gannefski und Schlaumeier machen.

Ein anderer bekannter Trick, der aber nur von "Prominenten" angewendet werden kann, weil er tüchtige Schauspieler verlangt, ist folgender:

In der Zeitung erscheint ein Inserat:

"2000 Mark von Selbstgeber, kurzfristig gegen absolute Faustpfandsicherheit auf kurze Zeit gesucht. Höchste Verzinsung. (folgt Chiffer.)"

Der Freier, der sich meldet, erhält bald darauf den Besuch eines Herrn — nennen wir ihn Gannefski. Dieser erzählt folgendes: "Ich habe durch Zufall erfahren, daß bei der Firma

Schlaumeier & Co. ein neuer Wagen, Marke X. (er nennt eine bekannte Automobilmarke) für 8000 Mark zu verkaufen ist. Neuestes Modell. Fabrikpreis 14 000 Mark. Der Wagen wurde seinerzeit von einem Geschäftsmann gekauft, der 6000 Mark anzahlte, aber ihn nicht abnehmen konnte, weil er inzwischen in Zahlungsschwierigkeiten geriet. Die Anzahlung ist verfallen. Zufällig habe ich jemand getroffen, der einen derartigen Wagen kaufen will und bereit ist, sofort 12 000 Mark bar auf ihn zu zahlen. Herr Schlaumeier ist ein guter Bekannter von mir und ein sehr reeller Geschäftsmann. Daher verlangt er von mir nur 8000 Mark, die er ja noch für den Wagen an die Fabrik zahlen muß. Weiter will er nichts verdienen. Ich selbst habe jedoch nur 6000 Mark. Diese habe ich bereits angezahlt. Es fehlen mir noch die restlichen 2000 Mark. Wenn Sie mir diese auf 8 Tage leihen würden, so bin ich bereit, den Verdienst mit Ihnen zu teilen, so daß jeder 1000 Mark verdienen würde. Damit Sie völlig gesichert sind, will ich Ihnen sogar das Eigentum an dem Wagen abtreten, bis er verkauft ist, und Sie Ihr Geld zurückerhalten haben. Sie können, falls Sie selbst nicht Fachmann sein sollten, den Wagen durch einen solchen jederzeit besichtigen lassen." - Nehmen wir nun an, der Freier - Herr Müller geht auf den Vorschlag ein und läßt den Wagen durch einen Fachmann besichtigen. Es bestätigt sich, daß der Wagen tatsächlich einen Wert von 12 000 Mark hat und völlig ungebraucht ist. Außerdem bestätigt Herr Schlaumeier alle Angaben des Herrn Gannefski. Nun entschließt sich Herr Müller, dies augenscheinlich völlig risikolose Geschäft zu machen. Also er geht mit Herrn Gannefski zu seiner Bank, hebt die 2000 Mark ab und händigt sie ihm aus. Unterwegs sagt Herr Gannefski so beiläufig: "Übrigens dieser Autoschieber braucht ja gar nicht Ihren richtigen Namen zu erfahren. Anstandshalber muß ich Sie ja vorstellen, aber ich werde Sie einfach als Herrn Schulze einführen." Herr Müller ist erfreut, wie rücksichtsvoll Herr Gannefski ist, und erklärt sich gerne einverstanden. Bei Schlaumeier angekommen, macht Herr Gannefski ihn mit seinem Geschäftsfreund, Herrn Schulze, bekannt. Herr Schlaumeier ist

äußerst liebenswürdig, kassiert die restlichen 2000 Mark von Gannefski und ruft nach seinem Angestellten: "Jakob, hier dieser Wagen geht raus, sofort fertigmachen!" Endlich erscheint auch Jakob — schimpfend: "Sie wissen doch, daß ich bei einer eiligen Reparatur bin, und daß die Herrschaften schon dabei stehen und warten. Ich kann mich doch nicht zerreißen! - Und die Stelle da an dem Wagen muß doch auch noch nachgepinselt werden!" - "Himmeldonnerwetter", brüllt jett Herr Schlaumeier, "das ist no ch nicht gemacht?!" Es gibt einen herzhaften Streit, bis Jakob einfach verschwindet. Herr Schlaumeier versichert seinen beiden Kunden, wie sehr er diese Lotterei bedaure. Er bittet tausendmal um Entschuldigung, aber die Herren hätten ja selbst gehört . . . Nur eine ganze Kleinigkeit sei noch an dem Wagen zu machen. Spätestens in einer Stunde sei er bestimmt fertig. Vielleicht wären die Herren so liebenswürdig, nebenan im Café ein Stündchen zu warten. Also - gehen Müller und Gannefski nebenan ins Café und erscheinen arglos nach einer Stunde wieder im Geschäft. Kaum erblickt Schlaumeier die Beiden, so fährt er wie ein angeschossener Keiler auf Gannefski los und brüllt ihn an: "Sie wagen es noch, in mein Geschäft zu kommen?! Eben erst habe ich erfahren, wer Sie überhaupt sind! Sie sind ja ein Verbrecher! Sie sind ja ein xmal vorbestrafter Mensch! — Fräulein! Verbinden Sie mal sofort mit der Auskunftei! Hier, Herr Schulze, hören Sie sich selbst an, welch ein Mensch Ihr Geschäftsfreund ist!" Zugleich drückt er ihm den Hörer an das Ohr. Da liest jemand ein Sündenregister vor — endlos. Betrug und Urkundenfälschung und Meineid und wieder Betrug und - eigentlich fehlt nur noch Mord. "Haben Sie gehört? Das ist Ihr Geschäftsfreund! Und Sie? Sie heißen ja gar nicht Schulze! Wie kommen Sie dazu, sich hier unter falschem Namen einzuschleichen! Ich zeige Sie sofort an wegen gemeinschaftlichen Betruges! Meine Herren, verlassen Sie sofort mein Lokal! Nein, bleiben Sie! Fräulein, rufen Sie sofort die Polizei an! Ich will die Herren doch mal feststellen lassen!" - Aber schon hat Gannefski den völlig konfusen Müller am Arm gefaßt und ver-

schwindet mit diesem auf die Straße. Fassungslos sehen sie sich draußen an. Dann beichtet Gannefski, gewiß - er sei schon vorbestraft und leider schon oft vorbestraft, aber er habe ja nicht geahnt, daß Schlaumeier dies erfahren könne. Nur gut, daß sie die Polizei nicht abgewartet hätten. Das wäre für ihn ganz besonders peinlich geworden. Er habe sich ja so sehr erschrocken! Er müsse sich erst mal beruhigen, dann werde er schon alles in Ordnung bringen. Damit entfernt er sich eilends. - Und Herr Müller ist froh, daß er ihn los ist. Womöglich wird der Kerl steckbrieflich gesucht! Und mit solch einem Menschen zusammen wäre er beinahe zur Polizei gebracht werden. Und noch dazu unter falschem Namen! Wenn das seine Familie erfahren würde - und seine Bekannten! Müller sieht schon in der Zeitung: "Heute wurde der steckbrieflich gesuchte Gannefski zusammen mit einem gewissen Müller, der sich fälschlicherweise Schulze nannte, in dem Geschäft von Schlaumeier festgenommen und zur Polizei gebracht." Entsetzlich! Herr Müller eilt nach Hause. Noch tagelang schreckt ihn jedes Glockenzeichen der Flurtür — sollte es die Polizei sein? Die 2000 Mark will er gerne verschmerzen, wenn die Sache nur damit erledigt wäre. Er ahnt ja nicht, welch ein blödes Theaterstück man ihm vorgespielt hat, - und wie oft der Markenwagen schon verkauft wurde. -

16. Der betrogene Betrüger.

Weit angenehmer ist es natürlich den Betrügern, wenn sich der Freier wirklich dazu verleiten läßt, selbst sich an einer strafbaren Handlung zu beteiligen. Denn in diesem Falle verbietet ihm später schon sein eigenes Interesse, Anzeige zu erstatten. Hierfür gibt es ein sehr schönes Beispiel in folgendem Geschäft, das auch juristisch nicht uninteressant ist:

Gannefski kommt eines Tages zu einem gewissen Herrn Skrupellos, von dem er weiß, daß er jedes "gewagte" Geschäft macht, wenn er nur dabei tüchtig verdienen kann. Er schlägt ihm folgendes Geschäft vor: "Ich habe bei der Firma Schlaumeier & Co. ein Auto für 6000 Mark gekauft und mit der Firma

- hier - diesen schriftlichen Vertrag geschlossen. Ich habe 2000 Mark bar als Anzahlung zu leisten und für die restlichen 4000 Mark Wechsel zu geben. Sobald die Anzahlung geleistet wird, ist der Wagen zu liefern. Der Wagen hat einen Marktwert von mindestens 4000 Mark. Leider habe ich kein Geld. Wenn Du mir 2000 Mark leihen willst, so können wir die Anzahlung damit leisten. Dann bekommen wir den Wagen heraus. Wir können ihn sofort losschlagen und dabei mindestens 1000 Mark für jeden verdienen." - Herr Skrupellos fragt: "Was wird denn aus den Wechseln?" - "Dir kann ich es ja streng vertraulich sagen", erwidert Gannefski, "ich bin erst in der vergangenen Woche auf den Stuhl gestiegen. Ich gebe ja nur Kellerwechsel. Aber Mund halten, damit Schlaumeier nichts erfährt!" Skrupellos prüft den Vertrag, erkundigt sich genau nach dem Wagen denn er macht nur sichere Geschäfte - und ist schließlich einverstanden. Also Beide gehen zu Schlaumeier, wo Gannefski die 2000 Mark anzahlt, für 4000 Mark Wechsel gibt und den Wagen fordert. Schlaumeier nimmt die Anzahlung, läßt aber die Wechsel liegen und macht keine Miene, den Wagen herauszugeben. Gannefski zieht seinen Vertrag hervor und weist darauf hin, daß es doch ausdrücklich im Vertrage stehe - der Wagen sei zu übergeben, sobald die Anzahlung geleistet sei. "Ja", sagt Herr Schlaumeier, ,,das haben wir wohl damals abgemacht. Aber später habe ich erfahren, daß Du bereits den Offenbarungseid geleistet hast. Es kann doch kein Mensch von mir verlangen, daß ich Kellerwechsel annehme. Also den Wagen gebe ich nur heraus, wenn Du auch den Rest bar bezahlst." - Was nun??! Skrupellos ist seine 2000 Mark auf alle Fälle los. Entweder läßt er sie schießen oder er bezahlt sie als Überpreis. Und, selbst wenn er ahnt, - wie will er beweisen, daß Gannefski mit Schlaumeier unter einer Decke steckte und sich die 2000 Mark mit ihm teilte. Soll er klagen? Soll er Anzeige machen? Er wird beides nicht tun, sondern lieber sein Geld verschmerzen. Ein betrogener Betrüger . . .!

17. Der falsche Falschmünzer.

Weiter sei hier ein Fall erwähnt, der sich allerdings nicht hier, sondern in Rußland abgespielt hat:

Zu einem Herrn Skrupellos, der irgendwo in Rußland ein Hotel besaß, kam eines Tages ein Reisender, der bereits häufig dort abgestiegen war und jedesmal durch seine wohlgefüllte Geldtasche das Interesse des Wirtes erregt hatte. Als sie eines Abends gemütlich zuammensaßen und bereits einige Flaschen Wein geleert hatten, fragte der Wirt den Reisenden, der zufälligerweise Gannefski hieß, woher er nur immer das viele Geld habe. Gannefski zog seine Geldtasche und ließ den Wirt hineinsehen. Dieser staunte, denn er sah nur funkelnagelneue Hundertrubelscheine. Geheimnisvoll flüsterte Gannefski dem Skrupellos ins Ohr: "Falschgeld!" Skrupellos erschrak: "Nicht möglich?!" Aber mit doppeltem Interesse sah er auf die neuen Scheine. - "Bitte, nehmen Sie, welchen Sie wollen!" - Skrupellos zog einen Schein aus dem Paket heraus, besah ihn, befühlte ihn: "Großartig!" -Dann lief er in sein Büro, holte einen Schein aus seiner Kassette, der allerdings nicht so neu war, und verglich: "Fabelhaft!" -"Bitte gehen Sie den Schein umtauschen zur Bank — zur Post wohin Sie wollen!" - Skrupellos ging mit schlotternden Knien und kam triumphierend zurück. "Was kostet", fragte er. — "10 Prozent bei mir", erwiderte Gannefski. — "Wo kann man bekommen?" - "Bei mir in Rostow am Don." - "Ich werde kommen schon nächste Woche." - "Karaschow!" - In der nächsten Woche empfing Gannefski seinen Freund in Rostow am Bahnhof. Er führte ihn durch ein Labyrinth von Gassen und Gäßchen, über Höfe und Stiegen. Sein zweites Wort war: "Nicht umsehen! Nur nicht auffallen!" - Es war bekannt, daß die Polizei Fremde mit Argusaugen überwachte. Endlich war man am Ziel. In einem versteckten Kellergewölbe stand ein großer Schrank mit unzähligen Fächern. "Bitte, was wollen Sie? 10-, 100-, 1000-Rubelscheine?" Gannefski riß die einzelnen Schubladen heraus. Da lagen die Scheine wohlgeordnet in sauberen Paketen — alles funkelnagelneue. "Bitte, machen wir Probe!" Und Skrupellos nahm hier einen Schein und dort einen Schein

aus dem Paket. Dann gingen beide wieder auf die Hauptstraße. Skrupellos wechselte den einen Schein bei der Post, den anderen bei der Bank. Anstandslos wurde ihm ausgezahlt. Nun ging es zurück. "Bitte, für wieviel wollen Sie?" — Skrupellos zog einen Tausendrubelschein aus seiner Geheimtasche. "Bitte, bedienen Sie sich." Skrupellos entnahm 10 000 Rubel. Er wurde ganz bleich vor Erregung. "Nur nicht auffallen!" - Dann brachte ihn sein Freund Gannefski in einer Droschke zur Bahn. "Kommen Sie wieder, wann Sie wollen! Nur bitte vorher anmelden!" — Skrupellos saß allein in dem Abteil. Endlich fuhr der Zug ab. Endlich konnte er die Scheine nehmen, betrachten, streicheln - das viele Geld! - Nach 4 Wochen war Skrupellos wieder in Rostow. Wieder holte ihn sein Freund Gannefski ab und ging mit ihm durch Gassen und Gäßchen - und wieder standen sie vor dem Schrank. "Bitte, machen wir Probe!" -Aber Skrupellos hatte sich bereits überzeugt. Es waren wieder diese wunderbar neuen Scheine in genau der gleichen Ausführung. Also verzichtete er auf die Probe. "Bitte, wieviel?" -Fragend zog Skrupellos 50 Tausendrubelscheine aus der Tasche, die er in der Zwischenzeit flüssig gemacht hatte. Lächelnd nickte sein Freund. "Aber wir müssen auch kleine Scheine nehmen, da heute morgen schon geholt wurde." - Das gab allerdings ein so großes Paket, daß es Skrupellos unmöglich in die Tasche stecken konnte. Was tun -? Freund Gannefski wußte Rat. "Gehen wir einen Koffer kaufen und machen wir gleich Probe!" Also nahm Skrupellos wieder einen Schein aus dem Schrank und ging mit Gannefski einen Koffer kaufen. In diesen packten sie für 500 000 Rubel funkelnagelneue Scheine. Wieder wurde Skrupellos bleich vor Erregung. Seine Hände krampften sich um den Koffer. Und wieder warnte Gannefski: "Nur nicht auffallen!" — Wieder fuhren sie in einer Droschke zum Bahnhof. Ein Dienstmann sprang eilfertig hinzu und wollte ihm den Koffer abnehmen. Aber Skrupellos hielt fest, als gelte es sein Leben. Da traf ihn ein warnender Blick seines Freundes. So ließ er los, trotdem er am ganzen Körper zitterte. "Nur nicht auffallen!" — Der Dienstmann verschwand im Bahnhofsgebäude.

Als die beiden Freunde auf den Bahnsteig kamen, stand er bereits da und wartete mit dem Koffer in der Hand. Skrupellos ertrug es nicht länger, er sah ganz genau hin. Ja — es war bestimmt sein Koffer! Endlich kam der Zug, und er konnte abfahren. Diesmal war er leider nicht allein im Abteil. So konnte er nur den Koffer streicheln, aber nicht die Scheine. Nach Stunden stieg der letzte Fahrgast aus. Skrupellos riß den Koffer auf und fand — nicht einen Schein, nur ein Paket Zeitungspapier. Er war um 40 000 Rubel geprellt!

Schließlich kam die Sache aber doch zur Kenntnis der Polizei. und zwar dadurch, daß ein Freier den Verlust nicht ertragen konnte, sondern Selbstmord beging, nachdem er alles genau aufgeschrieben hatte. Man fand das Kellergewölbe und auch den Schrank mit den Scheinen, die natürlich gar nicht falsch, sondern durchaus echt waren. Gannefski hatte immer in dem gleichen Geschäft den gleichen Koffer für den Freier gekauft. Und den gleichen Koffer mit einem Paket alter Zeitung hielt der Dienstmann jedesmal bereit, wenn Gannefski mit einem Freier in der Droschke am Bahnhof vorfuhr. Es kam also nur darauf an, den Freier dahin zu bringen, daß er seinen Geldkoffer aus der Hand gab, damit ihn der Dienstmann umtauschen konnte. Und dies war den Gaunern auch jedesmal gelungen. Einmal allerdings hatte, wie sich später herausstellte, ein Freier sich doch geweigert, den Geldkoffer herzugeben. Und alle warnenden Blicke des Gannefski hatten nichts genutt. Der Freier tat es einfach nicht. Da war guter Rat teuer, denn Gewalt konnte man nicht anwenden. Das hätte bestimmt - Aufsehen erregt. So mußte Gannefski wohl oder übel den Freier mit dem Geld abfahren lassen. Aber er wußte sich zu helfen. Kaum hatte der Zug den Bahnhof verlassen, so stürzte er zum Bahnhofsvorsteher, zeigte seine "blinden Flebben", d. h. seine falschen Ausweise, die er stets bei sich trug, und erzählte in größter Erregung, er habe in dem und dem Abteil einen Koffer mit 500 000 Rubel versehentlich stehen lassen. Er beschrieb genau den Koffer und den Reisenden, der zufällig neben ihm gesessen habe und der wohl den Koffer an sich genommen habe. Der Vorsteher benachrichtigte sofort die nächste Station. Hier wurde der Zug angehalten. Ein Polizist betrat das Abteil — zum Entsetzen des Freiers, und ergriff den Koffer. "Ich suche einen Koffer mit Geld. Es wird dieser hier sein. Oder gehört er Ihnen?" — Der Freier war vor Angst unfähig, ein Wort hervorzubringen. Er konnte nur mit dem Kopf schütteln. Und so bekam Gannefski nach wenigen Stunden seinen Geldkoffer ordnungsmäßig zurück.

18. Einsponbetrug und Nepperei.

Während der Allgemeinheit der Einsponbetrug bis in die letzte Zeit hinein unbekannt war, muß es aber doch Kreise gegeben haben, die ihn schon verhältnismäßig lange kannten. So z. B. soll bereits im Jahre 1909 in Petersburg ein großer Prozeß gegen den "Fürsten Eristoff" stattgefunden haben, der einen gewissen Tetjukoff um über 2½ Millionen Rubel durch Einsponbetrug geschädigt hatte. In den russischen Fachkreisen sollen diese Geschäfte als "Lodzer Geschäfte" bezeichnet worden sein. Es ist also nicht ausgeschlossen, daß der Einsponbetrug aus dem Osten importiert worden ist.

Diese Annahme gewinnt noch dadurch an Wahrscheinlichkeit, daß der Einsponbetrug bei uns anscheinend zuerst in solchen Kreisen bekannt und angewendet wurde, die mit östlichen Elementen von jeher stark durchsetzt waren, nämlich bei den Pferdeschiebern und Neppern, soweit diese zu den sogen. "wilden Händlern" gehören. Wenn in folgenden Zeilen zu schildern versucht wird, wie eine derartige Nepperei vor sich geht, so muß ich wieder darauf hinweisen, daß auch hier den Opfern ein Theaterstück vorgespielt wird. Und es wird um so schwieriger sein, dies nur annähernd naturgetreu wiederzugeben, als in diesem Falle außer den "Einzeldarstellern" auch noch ein richtiger Chor auftritt und sogar eine sehr wichtige Rolle spielt. Daher wird es der Phantasie des Lesers im erhöhten Maße überlassen werden müssen, sich ein Bild von den Vorgängen zu machen. —

Einen Nepper nennt man bekanntlich einen Betrüger, der z. B. vergoldete Uhren oder gefälschte, sogen. "geklebte" Brillanten als echt verkauft. Dieser Schwindel ist aber schon so bekannt geworden, daß es den Neppern nur noch selten gelingt, ein Opfer zu finden, wenn sie ihre "Wertsachen" einfach zum Kauf anbieten. Daher machen es sogen. "wilde Händler", die bei allen Zwangsversteigerungen kolonnenweise aufzutreten pflegen und nebenher mit Vorliebe Neppware vertreiben, folgendermaßen:

Nehmen wir an — ein gewisser Herr Arglos geht zu einer Versteigerung in der Hoffnung, dort billig ein Klavier kaufen zu können. Da eine solche Versteigerung nicht nur Kauf-, sondern auch Schaulustige anlockt, herrscht schon am Eingang zum Auktionslokal ein reger Verkehr. Unter irgendeinem ganz harmlosen Vorwande wird Herr Arglos von einem der herumstehenden Händler - nennen wir ihn Gannefski - angesprochen und so beiläufig gefragt, was er denn kaufen wolle. Arglos erzählt natürlich von seinem Vorhaben. "Ach", sagt Gannefski, "das Klavier habe ich mir schon angesehen. Das taugt gar nichts. Außerdem sind ja, wie Sie sehen, eine Menge Händler hier. Die sind alle in einen Ring zusammengeschlossen und treiben Ihnen das Instrument doch so hoch, daß Sie es nicht kaufen können. Aber — da fällt mir ein, ich weiß jemand, der gerade ein Klavier verkaufen muß, weil er Geld braucht. Der gibt es sicher billig ab. Ich will Ihnen da gerne helfen. Allerdings - einen kleinen Gefallen müssen Sie mir tun." Dabei zieht er ein Kästchen hervor und zeigt dem Arglos den Inhalt: Eine goldene Herrenuhr, eine goldene Damenuhr mit Brillanten und eine Brillantnadel. — "Wollen Sie das nicht kaufen? Ich habe es zufällig sehr billig bekommen. Alle drei Sachen zusammen kosten nur 500 Mark." -Arglos lehnt natürlich ab. Doch da mischt sich ein zweiter Mann ein, der anscheinend zufällig hinzugekommen ist, und besieht sich interessiert die "Kostbarkeiten". — "Wieviel sollen sie kosten", fragt dieser neue Herr, den wir Schlaumeier nennen wollen. Gannefski zögert und sagt schließlich ziemlich unwillig: "500 Mark. Aber Dir darf ich die Sachen doch nicht verkaufen. Wir sind nämlich beide im Ring", sett er erklärend für Herrn Arglos hinzu, ...und dürfen miteinander keine Geschäfte machen.

Sonst müssen wir 1000 Mark Vertragsstrafe zahlen oder werden ausgeschlossen und dürfen uns auf keiner Auktion mehr sehen lassen." - Doch jett fängt Schlaumeier an zu jammern, er habe gerade einen Käufer, der solche Sachen für das Ausland suche, und er habe eine kranke Frau und 5 kranke, kleine Kinder, und nichts zu essen. Und er könne hier so leicht ein nettes Sümmchen verdienen. Der liebe Herr möchte doch so gut sein und die Sachen kaufen. Er würde sie ihm sofort wieder abkaufen und wolle auch gerne 50 Mark drauflegen. Das ginge doch sehr gut. Und dann brauchten sie ja keine Vertragsstrafe zu bezahlen. "Ja", meint Gannefski, "das wäre allerdings ein Ausweg, dann brauchen wir keine Strafe zu zahlen." - Indessen jammert Schlaumeier weiter in höchsten Klagetönen. Arglos, dem dies ganze Milieu völlig unbekannt ist, überlegt noch — da tritt der Chor auf. Einige Händler in der Nähe sind aufmerksam geworden und gehen auf die Gruppe zu. "Das gibt es nicht! Ihr dürft nicht miteinander handeln! Das kostet 1000 Mark Vertragsstrafe!" schallt es düster drohend durcheinander. Schlaumeier hat sich hinter Herrn Arglos verkrochen. "Schnell fort - nach hinten" flüstert Herr Gannefski, und zieht Herrn Arglos eiligst mit sich fort, gefolgt von Schlaumeier. - "Die Damenuhr! Wenn ich nur die Damenuhr mit den Brillanten bekommen könnte", jammert Schlaumeier indessen. "Wieviel soll sie kosten?" -"Nur 100 Mark", sagt Gannefski. — "Ach, lieber Herr, kaufen Sie mir doch schnell die Damenuhr, damit ich einstweilen wenigstens etwas habe. Ich gebe Ihnen sofort das Geld." -"Wenn Sie mir das Geld geben, kann ich Ihnen die Sachen ja kaufen", sagt Herr Arglos, den der ganze Auftritt auch schon etwas verwirrt hat, weil er jeden Augenblick die schönste Keilerei befürchtet hatte. Gannefski hat Bedenken: "Das dürfen aber die andern nicht sehen, daß Du vorher das Geld gibst, sonst merken sie die Schiebung." - Inzwischen sind die Drei in einem ziemlich leeren Hinterraum angekommen. Schlaumeier greift nach seiner Brieftasche: "Schnell! Schnell! Hier gebe ich Ihnen die hundert Mark! Lieber Herr, nehmen Sie doch nur schnell die Uhr, bevor die andern kommen!" - Er ist ganz blaß und kann vor

Aufregung die Geldtasche nicht herausziehen. In diesem Augenblick bricht der Chor in den Raum ein. Wüstes Geschimpfe erschallt: "Die handeln ja doch wieder miteinander! Das gibt es nicht! Unerhört!" Der Chorführer versucht sich zwischen Schlaumeier und Herrn Arglos zu drängen. Schlaumeier kann ihm nur noch zuflüstern: "Kommen Sie sofort mit der Uhr in den Hauseingang." Dann wird er fortgerissen. - Herr Arglos sieht, wie brutal die Kerls den armen Menschen behandeln. "Schnell! Schnell! sonst ist es zu spät", drängt Herr Gannefski und versucht Herrn Arglos die Uhr zuzustecken. Da Schlaumeier abgedrängt wurde und ihm das Geld nicht geben kann, greift Herr Arglos in seine Brieftasche, gibt dem Gannefski 100 Mark und nimmt die Uhr. Im gleichen Augenblick sieht er sich von einer tobenden Menge umgeben. Auch Gannefski ist jett fortgerissen. Herr Arglos macht sich so schnell wie möglich frei und eilt zum Eingang, wo ihn Schlaumeier erwarten wollte. Schlaumeier ist nicht da. Herr Arglos wartet. Schlaumeier kommt nicht. Endlich reißt ihm die Geduld. Er geht wieder in den früheren Raum. Eine Menge Händler - aber kein Schlaumeier. Er sucht das ganze Grundstück ab. Schlaumeier und Gannefski sind spurlos verschwunden. Mißmutig verläßt endlich auch Herr Arglos die Auktion und geht nach Hause. Unterwegs steigt allmählich ein Argwohn in ihm auf: "Sollte da irgend etwas nicht stimmen?" -Er geht in einen Juwelierladen und läßt die Uhr taxieren. "30 Mark höchstens." — Herr Arglos mag es nicht glauben und muß es allmählich doch - daß er böse geneppt wurde.



Zweiter Teil.

Gleiche und ähnliche Geschäfte.

1. Der alte Straßenmusikant.

Man hört und liest bisweilen von einzelnen, besonders interessanten Betrugsfällen, die aber im Grunde genommen nichts anderes sind als Einsponbetrügereien.

So z. B. stand vor einiger Zeit folgende Geschichte in der Zeitung:

Ein alter Ladenbesitzer in London hatte schon seit einigen Tagen einen alten Mann beobachtet, der vor seinem Geschäft auf der Straße bettelte, indem er Geige spielte. Eines Mittags betrat der Alte schüchtern den Laden und bat, seine Geige hier hinlegen zu dürfen, bis er vom Essen zurückkomme. Der Ladenbesitter, dem der Alte leid tat, war gerne einverstanden. So kam der Alte denn jeden Mittag und brachte seine Geige. - Eines Tages um diese Zeit betrat ein vornehmer Herr den Laden und kaufte eine Kleinigkeit. Dabei sah er die Geige liegen: "Ah, Sie spielen auch Geige?" - Der Ladenbesitzer verneinte und erzählte, wie er zu dem Instrument komme. Inzwischen hatte der Herr die Geige in die Hand genommen und sie mit wachsendem Interesse besehen. Dann griff er nach dem Bogen und spielte. Kopfschüttelnd legte er sie wieder fort und sagte: "Wie ist nur so etwas möglich! Sie sagen, die Geige gehöre einem alten Straßenmusikanten. Der Mann kann ja keine Ahnung haben, welch ein Prachtstück es ist. Das Instrument muß ich unbedingt haben." - "Aber," fuhr er nachdenklich fort, "wenn ich selbst zu ihm gehe, wird er sicher aufmerksam werden und einen sehr hohen Preis fordern. Würden Sie mir wohl den Gefallen tun, die Geige für mich zu kaufen? Bis zu 20 Pfund können Sie gehen. Ich denke, dafür wird er sie Ihnen lassen. Von dem, was sie weniger kostet, gebe ich Ihnen gern die Hälfte. Hier haben Sie 5 Pfund als Anzahlung. In einer Stunde bin ich wieder hier." Damit verließ der Herr den Laden. - Bald darauf kam der Alte, um sich die Geige wieder abzuholen. Der Ladenbesiter fragte ihn, ob er sie nicht verkaufen wolle, und bot ihm 10 Pfund. Der Alte war erstaunt, lehnte jedoch ab mit der Begründung, sie sei doch seit Jahren seine Ernährerin. Der Ladenbesiter bot 12 Pfund, 15 Pfund. Man sah, wie der Alte mit sich kämpfte. Als der andere aber sogar 18 Pfund bot, konnte der Alte nicht mehr widerstehen. Er nahm die Geige hoch, streichelte sie noch einmal wie einen alten, lieben Freund, von dem er Abschied für immer nehmen sollte, und legte sie dann tränenden Auges hin. Er nahm das Geld und verließ traurig den Laden. — Nach einer Stunde kam der reiche Herr — aber nicht, — auch nicht nach einigen Stunden, — auch nicht nach einigen Tagen. Da wurde der Ladenbesiter unruhig und zeigte die Geige einem befreundeten Instrumentenhändler. Der taxierte sie auf 5—6 Schilling. —

2. Die Großfürstin.

In einem Luxushotel an der Riviera steigt eines Tages eine bildhübsche, russische Fürstin ab, die sofort allgemeines Aufsehen erregt. Einem Herrn gelingt es, ihre Bekanntschaft zu machen. Während er sich wieder einmal mit ihr unterhält, fällt ihm ein prachtvoller Brillantring auf, den sie trägt. Er findet ihn so schön, daß er nicht umhin kann, seiner Bewunderung Ausdruck zu geben. Sie lacht und erzählt, der Ring sei schon viel bestaunt worden und niemand wolle glauben, daß er eine Imitation sei. Natürlich will der Herr dies auch nicht glauben. Sie zieht den Ring ab und gibt ihm das Schmuckstück. Je genauer er es betrachtet, um so mehr kommt er zu der Überzeugung, der Ringe müsse unbedingt echt und ganz außergewöhnlich wertvoll sein. Er versichert, schon manchen Brillanten in der Hand gehabt zu haben, aber Steine mit einem derartigen Feuer habe er kaum einmal gesehen. Der Streit geht hin und her. Schließlich fragt er, ob sie ihm den Ring für kurze Zeit anvertrauen wolle. Er werde in die Stadt fahren und ihn von einem Juwelier untersuchen lassen. Sie ist sofort einverstanden. Der Herr fährt also zu dem ersten Juwelier der Stadt und legt ihm den Ring vor.

Während dieser den Ring prüft, fragt er den Herrn beiläufig: "Wollen Sie den Ring verkaufen?" - Aus Spaß erwidert jener: "Vielleicht, es kommt auf den Preis an." - Der Juwelier untersucht den Ring nochmals genau und sagt schließlich: "20 000 Frs. will ich Ihnen geben." - "Danke sehr, ich will es mir überlegen", antwortete der Herr und geht. Triumphierend überreicht er den Ring der Fürstin. "Also er ist doch echt!" — "Ausgeschlossen! Der Juwelier muß sich unbedingt geirrt haben. Es ist eine gute Imitation, weiter nichts!" - Der Streit geht wieder hin und her. Schließlich schlägt der Herr vor: "Hoheit, verkaufen Sie mir doch den Ring!" — "Als echt?" — "Das ist ja ganz gleichgültig, mir gefällt er genau so gut wie ein echter. Ich biete Ihnen 10 000 Frs." Hoheit lacht ungläubig. "Das überlegen Sie sich lieber bis morgen früh, ob Sie wirklich so viel Geld für einen unechten Ring bezahlen wollen." - Am nächsten Morgen erkundigt sich der Herr wieder nach dem Ring. Schließlich ist Hoheit einverstanden. "Aber Sie sollen mir später keine Vorwürfe machen. Sie müssen mir schriftlich erklären, daß Sie den Ring als unecht von mir gekauft haben." - Er gibt Hoheit die schriftliche Erklärung, sowie 10 000 Frs. und erhält dafür den Ring. Darauf fährt er zum Juwelier. "Ich habe mich doch entschlossen, den Ring für 20 000 Frs. zu verkaufen. Hier ist er." Der Juwelier nimmt den Ring, stutt und greift nach der Lupe. Ein Blick, - und er legt den Ring wieder hin. "Mein Herr, ich bot Ihnen 20 000 Frs. für den Ring, den Sie mir gestern zeigten!" - "Dies ist ja derselbe." — "Ganz ausgeschlossen! Der vorige Ring war echt. Dieser Ring ist auffallend gleich gearbeitet — aber eine Imitation. Ich kann Ihnen höchstens 50 Frs. dafür geben." — Der Herr stürzt zum nächsten Wagen und eilt zurück in das Hotel. Hoheit war aber bereits abgereist. -

3. Der Gelehrte.

Ungefähr im Jahre 1912 passierte folgendes:

In eine Buchhandlung kam ein Herr, dem man sofort den Gelehrten ansah, und sagte zu dem Inhaber: "Geheimer Rat Prof.

Dr. Schwarz hat Sie mir als besonders zuverlässig empfohlen. (Der Inhaber macht geschmeichelt einen tiefen Bückling.) Ich brauche nämlich umgehend ein wissenschaftliches Werk, welches, soviel ich weiß, in einem ganz kleinen Verlag in Hamburg erschienen ist, der Ihnen wohl allerdings kaum bekannt sein dürfte." - Er gibt Titel und Verlag an. - "Wollen Sie mir bitte möglichst schnell das Werk besorgen. Ich sitte mitten in einer wissenschaftlichen Arbeit und kann nicht weiter arbeiten, bevor ich das Werk nicht habe. Es wird ungefähr 30-40 M. kosten. Wann kann es wohl hier sein?" - Der Buchhändler rechnete nach und gab ein Datum an. "Gut, schicken Sie es mir bitte sofort per Nachnahme zu. Hier ist meine Adresse." - Damit legte er seine Visitenkarte auf den Tisch und ging. Der Buchhändler forderte umgehend das Werk per Nachnahme bei dem angegebenen Verlag an. Die Sendung traf auch prompt ein, wurde vom Buchhändler eingelöst, sofort umadressiert und - kam prompt zurück: "Adressat nicht ermittelt!" - Als der Buchhändler das Paket öffnete, fand er - eine alte "Gartenlaube". - Wie die Polizei feststellte, hatte der Betrüger bei einer Reihe von Buchhandlungen die gleichen Bestellungen gemacht und war dann nach Hamburg zurückgefahren, wo er bereits alles vorbereitet hatte. Er hatte dann die Sendungen zur Post gebracht, die Nachnahmen kassiert und war verschwunden. Einige Tage darauf gelang es aber doch, ihn zu ermitteln und festzunehmen. -

In allen diesen Fällen handelt es sich zweifellos um Einsponhetrug, allerdings in der einfachen und noch nicht in der verbesserten Form, wie wir ihn als "Patentlösung" bezeichneten.
Andererseits möchte ich annehmen, daß es damals den Betrügern selbst noch nicht zum Bewußtsein gekommen war, in welch
weitem Umfang sich dieser Trick anwenden ließ. Sonst wäre das
lawinenartige Anwachsen der Einsponbetrügereien bestimmt
schon viel früher eingetreten. Statt dessen blieb es aber jahrelang
nur bei Einzelfällen, die höchstens als "besonders originelle
Einfälle" vorübergehend Beachtung fanden. —

4. Das Doppeleinspongeschäft.

Der Name paßt allerdings nicht sehr gut für dies Geschäft. Da er aber in Betrügerkreisen gebräuchlich ist, möchte ich ihn doch beibehalten.

Als Beispiel diene folgendes Geschäft:

Herr Gannefski braucht wieder einmal Geld, hat aber nur ein altes Auto, eine sogenannte "alte Klamotte", also einen völlig unmodernen schweren Wagen mit so hohen Steuer-PS., daß ihn niemand kaufen will, weil er eben viel zu viel Steuern kostet. Im reellen Handel würde er für den Wagen keine 2000 M. erhalten. Durch ein Inserat hat er Herrn Skrupellos kennen gelernt. Zufällig hat Gannefski noch die alten Rechnungen über den Wagen, aus denen hervorgeht, daß der Wagen einmal 18 000 M. gekostet hat. - Übrigens lassen sich solche alten Rechnungen ja auch leicht "besorgen". - Da der Wagen gut "frisiert" ist, also äußerlich einen tadellosen Eindruck macht, gelingt es dem Gannefski mit Hilfe guter Freunde und der vorher erwähnten Belege, den Herrn Skrupellos, der selbst keine Ahnung von Kraftwagen hat, dahin zu bringen, daß er ihm den Wagen mit 5000 M. beleiht. Soweit wäre dies als ein einfaches Einspongeschäft anzusehen, denn ob Gannefski den Wagen für 5000 M. und Zinsen zurückkaufen oder ein Dritter ihn kaufen soll, ist ja gleichbedeutend. Herr Gannefski ist nun wieder flott und freut sich seines Lebens. Aber allmählich rückt der Zeitpunkt immer näher, an dem er den Wagen wieder einlösen soll. Dazu ist er natürlich außerstande. Sobald jedoch Skrupellos sich an seinem "wertvollen" Pfand schadlos halten und den Wagen verkaufen will, muß der ganze Schwindel unweigerlich herauskommen. Und dann würde ihn Skrupellos sicher wegen Betruges zur Anzeige tringen, da er ja hoch und heilig versichert hat, der Wagen habe mindestens einen Wert von 10-12 000 Mark. Was tun? In seiner Not verständigt sich Gannnefski mit seinem alten Freund Listig. Darauf geht er zu Skrupellos und bringt ihm schonend bei, daß seine Geschäfte sehr schlecht gegangen seien, und daß er das Auto wohl nicht zur Zeit einlösen könne und - kurz und

gut, daß er augenblicklich keinen Pfennig habe. Skrupellos rührt das alles garnicht, denn er glaubt sich ja durch sein Pfand völlig gesichert. Aber allmählig kommt Gannefski auch darauf zu sprechen, daß das Auto vielleicht wohl doch nicht ganz so viel wert sei, wie er angegeben habe. Jest wird Skrupellos unruhig. Er bekommt Angst um sein schönes Geld und nimmt sich den Gannefski vor. Dieser beichtet schließlich, es sei ihm damals so sehr schlecht gegangen und in seiner Not habe er sich nicht anders zu helfen gewußt. Viel mehr als 2000 M. sei der Wagen wohl nicht wert. Skrupellos tobt und schreit nach der Polizei. Endlich hat er sich etwas beruhigt. Nun legt Gannefski los: "Skrupellos solle keinen Pfennig verlieren. Im Gegenteil — er könne noch mehr verdienen, wenn er nur wolle. Zufällig habe er gehört, daß ein gewisser Listig Geld anlegen wolle, allerdings gegen sehr hohe Zinsen. Er sei ein richtiger "Kravattenschneider". Listig verstünde nichts von Autos. Sie könnten daher sicherlich mit Leichtigkeit den Listig dahin bringen, den Wagen mit 7000 oder gar 8000 M. zu beleihen. Denn sie hätten ja die Originalrechnung, und der Wagen sehe wirklich vorzüglich aus. Wegen der Auslösung brauche er sich garnicht zu sorgen. Das werde er, Gannefski, schon auf sich nehmen, Listig werde später bestimmt keine Anzeige machen, wenn er sein Geld nicht wieder bekomme - schon wegen der hohen Wucherzinsen. Außerdem bekämen sie auf diese Weise noch 2000 M. mehr, die sie sich teilen könnten. - Skrupellos überlegt nicht lange. Auf der einen Seite droht der Verlust des Geldes, auf der anderen Seite lockt der Gewinn. Außerdem weiß Gannefski die ganze Sache als so durchaus sicher und gefahrlos hinzustellen, daß Skrupellos bald einverstanden ist. Also beide gehen zu Listig und tragen ihm den Fall vor. Sie merken zu ihrer Freude, daß Listig nicht abgeneigt ist, das Geschäft zu machen. Und je geneigter Listig wird, umsomehr geht Skrupellos ins Zeug, verweist immer wieder auf die Belege und preist die Vorzüge des Wagens in allen Tonarten. Schließlich ist Listig einverstanden und will sich nur noch den Wagen einmal selbst ansehen. Hocherfreut ziehen beide ab. - "Er kann sich den Wagen ruhig ansehen" sagt Gannefski. "Ich weiß genau, daß er nichts davon versteht." - Zur verabredeten Zeit erscheint auch Herr Listig mit - einem Fachmann. Sofort ist der beabsichtigte Schwindel aufgedeckt. Gannefski und Skrupellos stehen da wie zwei begossene Pudel. Nach einigen wenig erbaulichen Bemerkungen über versuchten Betrug, sofort Anzeige machen, usw., entfernt sich Herr Listig. Gannefski eilt ihm nach, während sich Herr Skrupellos überhaupt nicht hinauswagt. Nach einiger Zeit kommt Gannefski zurück. "Gott sei Dank! Er hat mir fest versprochen, keine Anzeige zu machen. Aber Mühe hat es gekostet!" Darauf entfernt sich auch Gannefski und geht beruhigt nach Hause. - Skrupellos wird nie wagen, gegen Gannefski Anzeige wegen Betruges zu erstatten. Er hat viel zu viel Angst, daß die Geschichte mit Listig dabei zur Sprache kommen könnte. Daß beide die ganze Sache vorher verabredet hatten, ahnt er ja nicht. Man kann wohl sagen, er wurde "doppelt eingesponnen". — and and a little and a litt

5. Die Aufrechnung.

Gannefski kommt eines Tages zu dem Pelzhändler Schallev und sagt, er wolle eine größere Kollektion Felle kaufen - natürlich nur erstklassige Ware. Schallev ist hocherfreut - zumal das Geschäft zur Zeit fast tot ist - und fragt, um welche Ware es sich handele. Da er aber ein durchaus vorsichtiger Geschäftsmann ist, sagt er von vornherein, daß er nur gegen Barzahlung liefern könne. Gannefski versichert treuherzig, daß dies ganz selbstverständlich sei. So machen sich beide daran, die Kollektion zusammenzustellen, und kommen schließlich auf einen Posten, der 6000 M. kostet. Dann erklärt Gannefski, sofort könne er das Geld nicht aufbringen, aber er hoffe in wenigen Tagen hierzu in der Lage zu sein. Schallev möge ihm die Kollektion auf ungefähr 8-10 Tage zum abgemachten Preis fest an die Hand geben. Schallev erklärt sich einverstanden, und Gannefski entfernt sich mit dem Bemerken, er werde in den nächsten Tagen von sich hören lassen. Schallev wagt garnicht an sein Glück zu glauben, daß er in dieser stillen Zeit ein derartiges Geschäft machen solle. Er ist beinahe überrascht, als Gannefski nach zwei

Tagen wieder in seinem Laden erscheint. Gannefski klagt, daß ihn wieder einmal ein Schuldner im Stich gelassen habe, trotsdem er ganz bestimmt zu zahlen versprochen hatte, und daß er auch einstweilen gar keine Aussicht habe, dies Geld hinein zu bekommen. Aber er möchte die Felle doch gar zu gerne haben, denn sie seien wirklich sehr preiswert, wie er inzwischen festgestellt habe. Anderswo seien die Felle ganz bedeutend teurer. Er habe nun eine Möglichkeit herausgefunden, ein gutes Geschäft mit den Fellen zu machen, aber dazu müsse er eine andere Rechnung haben, auf der für die Felle viel höhere Preise eingesetzt seien, so daß sich die Gesamtsumme auf mindestens 10 000 M. belaufe. Schalley lehnt anfangs entschlossen ab. .. Nein. so etwas mache ich nicht!" Aber Gannefski läßt nicht locker, es sei doch durchaus nichts Bedenkliches dabei. Die Felle seien doch wirklich so viel wert. Anderswo müsse man womöglich noch mehr bezahlen. Wenn er, Schallev, von vornherein so viel gefordert hätte, würde er es womöglich auch bezahlt haben. Und schließlich mache es doch jeder Vertreter so, da sei die Provision doch auch gleich eingerechnet. Das komme doch im Grunde genommen auf dasselbe hinaus, usw. Schallev fühlt ganz genau. daß er eigentlich nicht darauf eingehen dürfe. Aber - das Geschäft ist schon seit Wochen so tot, und Gannefski weiß so überzeugend zu reden! Schließlich unterliegt er der Versuchung und schreibt eine zweite Rechnung in der gewünschten Höhe aus. Er übergibt sie Gannefski mit der ernsthaften Vermahnung, auch ja keine schlechten Sachen damit zu machen. Gannefski verspricht es hoch und heilig und geht ab. Am nächsten Tage erscheint er wieder und erklärt bekümmert, so nüte ihm die Rechnung nichts. Schallev müsse die Rechnung guittieren. Schallev schwört, das tue er nie und nimmer. Wieder gibt es einen schweren Kampf und wieder siegt Gannefski. Schallev guittiert also über den erhaltenen Betrag. Am nächsten Tage bleibt Gannefski unsichtbar. Aber am Tage darauf stellt er sich wieder ein mit der frohen Nachricht, das Geschäft werde perfekt. In einer Stunde werde ein Herr Listig in das Geschäft kommen, um sich die Kollektion anzusehen. Dieser Herr wolle sie für 10 000 M. kaufen. Und

sohald er das Geld habe, würde Schallev natürlich die Felle bezahlt bekommen. Schallev weiß nicht recht, was er dazu sagen soll, und meint schließlich, ihm sei es ja gleichgültig, was Gannefski mit der Ware mache. Aber das sei sicher und dabei bleibe er unter allen Umständen, daß er ohne Bezahlung nicht ein Fell fortgebe. Sofort versichert Gannefski, das sei ganz selbstverständlich, und er werde so etwas auch nie verlangen. Er möge ihm nur die Verhandlung mit Herrn Listig überlassen, er werde schon alles machen. - Endlich fährt ein Auto vor und Herr Listig erscheint - sehr vornehm. Gannefski empfängt ihn mit tiefen Verbeugungen und zeigt ihm die Kollektion, während Schallev sich zurückhält und nur aufpaßt, daß kein Fell verschwindet. Herr Listig besieht sich Stück für Stück und fragt Gannefski nach diesem und jenem. Er scheint tatsächlich geneigt zu sein, das Geschäft zu machen. Schließlich fragt er so beiläufig Gannefski: "Also Sie haben hier von dem Herrn die Felle für 10 000 M. gekauft?" - "Jawohl." - "Und auch bereits bezahlt?" - "Jawohl, bitte hier ist die quittierte Rechnung." Schallev schweigt. "Gut", sagt Herr Listig, "ich bin nicht abgeneigt. Kommen Sie morgen Vormittag um 11 Uhr zu mir. Wir werden dann das Weitere besprechen." Mit kurzem Gruß - sehr von oben herunter, wie es sich für einen Mann in seiner Stellung geziemt, verabschiedet sich Herr Listig, während Gannefski zur Tür stürzt und sie mit tiefen Verbeugungen aufreißt. - Am nächsten Mittag kommt Gannefski angestürzt: "Schnell, schnell Herr Schallev! Die Felle müssen sofort aufgeladen werden! Der Wagen ist gleich hier." - "Ohne Geld gebe ich kein Fell heraus" schreit Schallev, "das habe ich Ihnen doch hundertmal gesagt."— Aber Gannefski beruhigt ihn, das solle er auch garnicht. Er könne ja doch mitfahren und brauche sich von seinen Fellen nicht zu trennen. Die Felle würden zu dem Spediteur X. gebracht, wo Herr Listig sie gegen Barzahlung übernehmen werde. Und dann bekomme er, Schallev, sofort sein Geld. Er solle doch bloß jett im letten Augenblick nicht das ganze, schöne Geschäft zum Scheitern bringen: Schallev wehrt sich noch, doch da kommt der Wagen schon - und schweren Herzens entschließt sich Schallev zum

Nachgeben. Die Felle werden aufgeladen. Gannefski und Schalley setten sich dazu und fort geht es zum Spediteur. "Weswegen eigentlich zum Spediteur?" fragt Schallev unterwegs. - "Dort sollen die Felle eingelagert werden", erklärt Gannefski. - "Eingelagert? Wieso eingelagert? Ich denke, Herr Listig kauft sie." - "Nein, er beleiht sie nur einstweilen mit 10 000 M. Aber das ist ja genau dasselbe. Auf alle Fälle haben Sie in einer halben Stunde Ihr Geld, und dann geht Sie ja alles weitere nichts mehr an." - Schallev will nicht mitmachen, aber - was soll er tun. Wenn er abspringt, fährt Gannefski mit seinen Fellen davon. Also - er muß dableiben. Und jett sind sie auch schon angekommen. Herr Listig wartet bereits eine halbe Stunde und ist äußerst ungnädig wegen solcher Rücksichtslosigkeit, zumal er sowieso große Eile hat, um eine äußerst wichtige "Konferenz" nicht zu versäumen. Also - alles fliegt. Und im Augenblick sind die Fälle abgeladen. Herr Listig ordnet an, daß die Felle für ihn eingelagert werden, und fordert vom Spediteur eine quittierte Rechnung über die Lagerkosten für 3 Monate. "Ich muß mit diesen Herren doch in meine Wohnung fahren, um ihnen das Geld zu geben. - Dann werde ich Ihnen den kleinen Betrag auch sofort durch einen Boten zuschicken." - Der Spediteur tut, wie verlangt wird. Herr Listig empfängt Lagerschein und quittierte Rechnung, sett sich mit Gannefski und Schallev in "seinen Wagen" und fährt in seine Wohnung. Er führt die beiden Herren in das Büro und geht an den Geldsckrank. "Ach, beinahe hätte ich es vergessen. Herr Gannefski, Sie müssen mir noch dies da unterschreiben." - Mit diesen Worten schiebt Herr Listig dem Gannefski ein Papier hin, auf welchem eine eidesstattliche Versicherung steht des Inhalts, daß die Felle uneingeschränktes Eigentum des Gannefski seien. Gannefski unterschreibt und schiebt das Papier dem Schallev zu, damit er auch unterschreibe. Aber Schallev erklärt, er wolle erst sein Geld haben. Vorher unterschreibe er nicht. Herr Listig schlägt den Geldschrank mit lautem Krach zu. "Jett habe ich Euch Gauner gefaßt. Ihr beide wollt mich betrügen! Die Felle kosten ja gar nicht 10 000 Mark, sondern nur 6000 Mark. Ich habe mich inzwischen genau nach den Preisen erkundigt. Wie kommen Sie dazu, dem Gannefski eine Quittung über diese Rechnung zu geben, ohne Geld erhalten zu haben?! Ich nenne so etwas Betrug, und zwar gemeinschaftlichen Betrug. Aber damit Sie wissen, wie die Sache jett steht - hier, Herr Gannefski, kennen Sie noch Ihren Schuldschein über 6000 Mark?! Die Felle habe ich von Ihnen bekommen. Ich gebe sie nicht wieder heraus, sondern rechne gegen die alte Schuld auf. Herr Gannefski, wir sind quitt! - Herr Schallev, sehen Sie zu, wie Sie zu Ihrem Geld kommen!!" — Es gibt eine fürchterliche Szene. Gannefski ist dem Herrn Listig an die Kehle gesprungen. "Schuft! Betrüger!" - Tische, Stühle fliegen um. Vergeblich bemüht sich Schallev, die Kämpfer zu trennen. Doch der gewaltige Lärm lockt schnell Hausbewohner herbei, denen es endlich gelingt, die Streiter auseinander zu bringen. - Und nach einer Stunde sitzt Schallev wieder in seinem Laden — ratlos gebrochen. Seine schönen Felle — —!

6. Das wertvolle Pfand.

Gannefski und Listig waren wieder einmal völlig abgebrannt. Und das bedenkliche dabei war, daß man es ihnen ansehen konnte. Die lette Zeit war schlecht gewesen — nicht einmal zu einem neuen Anzug hatte es gereicht. Die Kleidung ist aber für den Betrüger ebenso wichtig wie für den, der "mit der Elle geht", d. h. den Einbrecher das Handwerkszeug. Ist es schlecht, so kann man auch nur schlecht arbeiten. Also Gannefski und Listig kamen zu dem Resultat, daß es so nicht weitergehe. Einer mußte mindestens "gut in Schale" sein, sonst ließ sich kein "Geschäft" machen. Aber was tun — —? Sie zerbrachen sich jedoch nicht lange die Köpfe, sondern hatten ihren Plan bald fertig. —

Am nächsten Tage betrat Listig, dessen Anzug noch einigermaßen glaubwürdig aussah, eines der ersten und teuersten Schneiderateliers und bestellte sich neue Kleidung. Weil hier fast nur Stammkundschaft kaufte, blieb es natürlich nicht aus,

daß der Inhaber ihn fragte, wie er zu der Ehre des Besuches komme. Ob er vielleicht auf Empfehlung gekommen sei? -Listig erzählte sehr treuherzig, er habe einmal - es sei allerdings längere Zeit her - einen Herrn kennengelernt, der ihm dadurch aufgefallen sei, daß er so besonders gut angezogen sei. Und den habe er gelegentlich gefragt, wo er arbeiten lasse. Er sei dann längere Zeit auf Reisen gewesen. Jett bei seiner Rückkehr sei ihm die Adresse wieder eingefallen, und so habe er sich heute entschlossen, hierher zu gehen. Nun interessierte sich der Inhaber natürlich sehr für den Namen jenes Kunden. Aber Listig wußte ihn beim besten Willen nicht mehr, so sehr er auch nachdachte. "Es war so ein schlanker, schwarzer Herr, mittelgroß. Halt! Ich glaube, er hieß Kalawski, Kalewski oder so ähnlich."— "Etwa Gannefski?" fragte der Inhaber. — "Ja, ja, Gannefski! So hieß er. Jett weiß ich es wieder! Ich traf ihn übrigens neulich noch. Nur der Name war mir entfallen." - "Sooo, Gannefski?" sagte der Geschäftsmann gedehnt. "Wie geht es ihm denn?" — "Dem geht es gut, recht gut sogar." — "So? Gut geht es ihm? Ich meine pekunär." - "Gewiß, pekunär geht es ihm auch gut. Das weiß ich sogar ganz bestimmt." - Der Geschäftsmann faßte fich ein Herz: "Ach, mein Herr, Sie könnten mir da unter Umständen einen sehr großen Gefallen tun, und natürlich würde ich mich auch gegebenenfalls in weitem Maße erkenntlich zeigen." Und nun erzählte er, dieser Gannefski schulde ihm seit langer Zeit eine größere Summe, er könne aber kein Geld von ihm bekommen. Er habe alles mögliche versucht, sogar Pfändungen. Aber diese seien stets fruchtlos ausgefallen. Ob er ihm nicht helfen könne? - "Kleinigkeit" sagte Listig, er wisse zufällig, daß Gannefski bei der Firma Klemm, Klau & Langemann einen erstklassigen schweren Wagen für 5000 M. lombardiert habe. Dieser Wagen sei mindestens 12-15 000 M. wert, sonst würde er ja nicht so hoch beliehen worden sein. Also man brauche ja nur den Wagen zu nehmen. Hocherfreut erklärte der Geschäftsmann sich gern bereit, seinem neuen Kunden den Anzug gratis zu liefern, wenn er tatsächlich den Wagen noch vorfände. Listig war sofort bereit und fuhr mit ihm zu der betref-

fenden Firma. - Herr Langemann war anfangs sehr zurückhaltend. Als ihm aber der Geschäftsmann sagte, wie es ihm mit dem Gannefski gegangen sei, erklärte er, unter diesen Umständen sei die Sache anders. Er stehe auf dem Standpunkt, daß sich anständige Geschäftsleute gegenseitig helfen müßten, soweit sie könnten. Er sei gerne bereit, den Wagen zur Pfändung freizugeben, wenn er die 5000 M., die er selbst dem Gannefski auf den Wagen geliehen habe, zurückerhalte. Übrigens habe der Geschäftsmann noch Glück gehabt, daß er jett gekommen sei, denn morgen wäre der Wagen fort gewesen. Gannefski habe heute morgen geschrieben, er wolle heute Nachmittag den Wagen auslösen, da er eine größere Reise vorhabe. — Der Geschäftsmann eilte sofort zur Bank, holte die 5000 M. und brachte seinen Gerichtsvollzieher sogleich mit. Herr Langemann erhielt sein Geld. und der Gerichtsvollzieher pfändete den Wagen. Liebenswürdigerweise wollte Herr Langemann gleich einen Käufer für den Wagen besorgen, der mindestens 10 000 M. bezahlen würde. Aber der Verkauf kam nicht so vorwärts, wie es sich der Geschäftsmann gedacht hatte. So entschloß er sich eines Tages, den Wagen zu einem Bekannten zu bringen. Kaum sah dieser den Wagen, so rief er aus: "Um Himmelswillen! Welch' eine alte Klamotte bringen Sie da! Dafür kriegen Sie keine 1000 M.!" Auf diese Weise war Gannefski zu Geld und Listig zu einem neuen Anzug gekommen. Und — jett konnten sie wieder "arbeiten". —

Zu diesem Trick mit dem wertvollen Pfand eignen sich alle möglichen "Wertobjepte". So gibt es bekanntlich allerlei Hypothekenscheine, sogar solche, die auf Goldmark umgeschrieben und trottdem völlig wertlos sind. Oder Hypothekenscheine, die in Wirklichkeit gar keine Hypothekenscheine sind, sondern wertlose Kuxe. Oder die berüchtigten Anteilscheine auf Ölfelder oder Kalksteinbrüche usw. Ferner die unzähligen "Wertpapiere", die gar keinen oder fast keinen Wert haben. Am meisten verbreitet ist wohl der Schwindel mit gewissen Pfandbriefen, die im Jahre 1923 ausgegeben wurden, also einen ganz minimalen Wert haben. Da die Ausgabe für 1917 vorgesehen war, wurde s. Zt. auf die Zinsbogen ein Datum dieses Jahres aufgedruckt, während das Datum

auf dem Mantel nicht ausgefüllt wurde. Die Ausgabe unterblieb dann jedoch. Als diese im Jahre 1923 stattfand, trug man das Datum auf dem Mantel handschriftlich nach. Der Schwindel wird nun entweder so gemacht, daß das Datum auf dem Mantel entfernt und in "1917" abgeändert wird, oder daß die Stücke bei Privatpersonen in Depot oder Lombard gegeben werden. Diesen Personen zeigt man das Datum der Zinsbogen. Wer denkt daran, daß der Mantel ein anderes Datum tragen könne?! Also der Freier sieht den Mantel weiter garnicht nach, sondern ist der Meinung, er habe Stücke von 1917 vor sich, und nimmt diese in Depot oder beleiht sie dementsprechend. Natürlich werden sie nach Fälligkeit nicht eingelöst, und jetzt — nach Monaten erst — kommt der Schwindel heraus. Inzwischen haben die Gauner das Geld natürlich längst in Sicherheit gebracht. —

Der gleiche Schwindel wird mit vielen anderen Wertpapieren getrieben, die gesperrt sind, weil sie s. Zt. gestohlen oder verloren wurden.

7. Rückblick.

Hoffentlich haben schon die vorstehenden Zeilen dem Leser ein einigermaßen anschauliches Bild von der Arbeitsweise dieser Betrüger geben können, so daß es in Zukunft Herrn Gannefski und Genossen nicht mehr so leicht gemacht wird, einen Freier zu finden. Selbstverständlich wenden die Betrüger einen Trick nicht mehr an, sobald er zu bekannt geworden ist — genau so, wie ein Theaterstück, das zu oft gespielt wurde, allmählich ja auch nicht mehr zieht. Aber auch genau so, wie ein wirklich klassisches Stück nicht für immer verschwindet, sondern von Zeit zu Zeit seine Zugkraft wieder aufs neue beweist — genau so wird m. E. das Einspongeschäft auch nie mehr ganz verschwinden, sondern von Zeit zu Zeit immer wieder aufleben und seine Opfer fordern.

"Die Patentlösung ist eben in ihrer Art erstklassig."

Schließlich sei noch folgendes bemerkt:

Es gibt Menschen, die behaupten, sie könnten nie ein Opfer von Betrügern werden, weil sie eine viel zu gute Menschenkenntnis besäßen. Solche Leute können nur durch Schaden klug werden. Denn - niemand kann einem Menschen in das Herz sehen. Man braucht sich ja nur dies eine klar zu machen, daß ein Mensch, dem man es ansehen kann, nie ein gefährlicher Betrüger sein kann, — eben weil man es ihm ansehen kann. Der wirklich gefährliche Betrüger ist der netteste Mensch, den man sich vorstellen kann: er sieht gut aus, hat eine sympathische Stimme, ist bescheiden, zuvorkommend, interessant, liebenswürdig und vor allem — treuherzig wie ein Kind. Er ist eben ein Mensch, von dem jeder eine Zeitlang mit voller Überzeugung sagt: "Ich freue mich, ihn kennen gelernt zu haben." - Auf eine solche "Kanone" hineinzufallen, ist an sich wirklich keine Schande, wenn es nur nicht so kostspielig wäre. Denn je besser der "Schauspieler" — um so höher die "Gage".

Und doch kann man sich auch vor diesen Leuten schützen. Näheres darüber soll im dritten Teil gesagt werden. sie aber nicht. Daher konnte sie auch kein Resultat bringen. Dies ist der eine Punkt, in dem sich die Handlungsweise beider Personen unterscheidet. Ein weiterer dürfte im folgenden zu finden sein:

Der erfahrene Geschäftsmann wird nur dann ein Geschäft abschließen, wenn er einwandfrei festgestellt hat, daß der Kontrahent wirklich "gut" ist. Er wird sich so sagen: "Ergeben die Erkundigungen, daß hinsichtlich der Person des Kontrahenten nichts Ungünstiges zu erfahren ist, so genügt das noch nicht, um mir die Gewißheit zu geben, daß wirklich nichts Ungünstiges vorhanden ist. Diese habe ich nur dann, wenn ich eine ausgesprochen günstige Beurteilung von einwandfreier Seite erhalte." Mit anderen Worten - der erfahrene Geschäftsmann wird sich nicht damit zufrieden geben, daß sich kein "Minus" für den Kontrahenten ergeben hat, sondern wird unbedingt ein "Plus" verlangen. - M. E. dürfte eine sehr große Anzahl von Betrugsfällen zu vermeiden sein, wenn allgemein nach diesem Grundsatz gehandelt würde. Wie wichtig er ist, kann man am besten erkennen, wenn man einen praktischen Fall konstruiert, derart daß der Geschäftsmann betrogen werden würde, wenn er das angebotene Geschäft abschließen würde. Inwieweit darf er damit rechnen, daß ihn das Ergebnis einer sachgemäßen Erkundigung davon abhält, auf das Geschäft einzugehen? Man muß hier m. E. drei Fälle unterscheiden, nämlich - der Kontrahent kann sein:

- 1. ein gewerbsmäßiger Betrüger;
- 2. einer, der den sogenannten Schieberkreisen angehört oder ihnen nahesteht;
- 3. eine bis dahin als einwandfrei bekannte Persönlichkeit, deren Absicht, einen Betrug zu begehen, bisher überhaupt noch nicht offenbar geworden ist.

Nr. 1 muß sich ohne weiteres feststellen lassen. Also es muß unbedingt ein "Minus" für den Kontrahenten herauskommen. Nr. 2 muß sich auch in der Regel klären lassen. Aber hier wäre es denkbar, daß weder ein Minus noch ein Plus zu finden ist. Handelt der Geschäftsmann nun nach jenem Grundsat, so wird er das Geschäft auch in diesem Fall nicht abschließen.

Er würde also auch hier einen Betrug vermeiden. Für ihn bestände demnach eine Gefahr nur noch bezüglich Nr. 3. Untersucht man nach diesem Gesichtspunkt die einlaufenden Betrugsanzeigen, so ergibt sich, daß in der weit überwiegenden Zahl der Fälle der Täter zu Nr. 1 oder Nr. 2 gehört. Es dürfte also in all diesen Fällen zu vermeiden gewesen sein, dem Betrüger zum Opfer zu fallen. Schwierig erscheint die Erkundigung hinsichtlich Nr. 3. Hierzu muß man aber sagen, daß derartige Fälle in der Praxis sehr selten sind. Ganz besonders selten aber ist es. daß eine bisher als zuverlässig bekannte Persönlichkeit allein einen Betrug begeht. Sollte es wirklich einmal der Fall sein und natürlich kommt auch das vor -, dann wird in der Regel der moralische und pekuniäre Verfall des Betreffenden doch schon nach außen hin irgendwie in Erscheinung treten, z. B. durch auffälligen Besuch von Rennbahnen, Spielklubs, Halbweltlokalen usw., oder auffallende Ausgaben, die früher in dieser Art vermieden wurden. Andererseits ist zu bedenken, daß niemand seine Ehre für ein Linsengericht verkauft. Es ist also anzunehmen, daß es sich in einem solchen Fall fast immer um ein Geschäft in sehr beträchtlichem Umfange handeln wird, welches natürlich dem Geschäftsmann einen entsprechend großen Verdienst ermöglichen würde. Dadurch würde dieser aber in die Lage versett, größere Aufwendungen für die Erkundigungen zu machen, und damit diese möglicherweise so eingehend zu gestalten, daß er - vielleicht durch besondere Beobachtung von der auffälligen Änderung der Lebensweise des Kontrahenten Mitteilung bekommen könnte. Aber - wie gesagt - derartige Fälle sind sehr selten. Wenn eine solche Person einen Betrug verübt, so wird sich nachträglich fast immer herausstellen, daß der Betreffende mit den zu Nr. 1 oder 2 genannten Personen zusammengearbeitet hat und von diesen seines guten Namens wegen vorgeschoben wurde. Die geschäftlichen Beziehungen zu jenen Leuten liegen dann aber meist so offen, daß sie bei wirklich gründlicher Erkundigung fast immer herausgefunden, leider aber fast nie als Warnung beachtet werden.

Zusammenfassend kann man also wohl folgendes sagen:

- 1. Von 100 Betrogenen haben sich 50 überhaupt nicht vorher nach dem Kontrahenten erkundigt, fast alle übrigen nur höchst oberflächlich.
- 2. Wenn der Kontrahent eine unzuverlässige Person ist, so daß mit der Möglichkeit eines beabsichtigten Betruges gerechnet werden muß, dann läßt sich dies durch geeignete Erkundigung vor dem Geschäftsabschluß fast immer feststellen.

Demnach muß man wohl unzweifelhaft zu dem Ergebnis kommen, daß man sich fast immer vor Betrug schützen kann. —

3. Der Unterschied zwischen gefühlsmäßigem und verstandesmäßigem Handeln beim Vertragsabschluß.

Es erscheint immerhin auffällig, daß so viele Personen sich mit einem ihnen bis dahin völlig fremden Menschen in ein Geschäft einlassen, ohne sich irgendeine Gewißheit zu verschaffen, mit wem sie es zu tun haben. Dies läßt sich jedoch sehr einfach erklären: Angenommen, der alte gewerbsmäßige Betrüger Gannefski hat eine längere Strafe verbüßt. Kaum ist er in die Freiheit zurückgekehrt, so nimmt er sein altes "Gewerbe" wieder auf. Und er tut es, weil ihn teils die Möglichkeit lockt, endlich wieder einmal - und sei es auch nur für kurze Zeit - auf großem Fuß leben zu können. — Einzig und allein der Gedanke hieran hat ihm die lange Haft erträglicher erscheinen lassen, und das Grübeln nach einer neuen "Patentlösung" oder einem schönen "Grenzfall" hat ihm manche Stunde verkürzt. — Teils zwingt ihn die Not hierzu. Wie soll er sonst sein Leben fristen? Wer würde sich mit einem alten Zuchthäusler abgeben?! Das Brot der Wohltätigkeit schmeckt trocken - und gefastet hat er lange genug. Also - er nimmt sein Gewerbe wieder auf. Natürlich weiß er ganz genau, daß ihm niemand, der ihn kennt, die Gelegenheit geben würde, ihn zu rupfen. Andererseits weiß er ebenso gut, daß jeder Freier ursprünglich die Absicht hat, ihn kennen zu lernen, d. h. sich Gewißheit über seinen Kontrahenten zu verschaffen. Daher muß Gannefski entweder einen so überzeugend zuverlässigen Eindruck machen, daß der Freier

seine Absicht sofort als unnötig wieder aufgibt, oder er muß ihm den Glauben beibringen, daß er sich bereits hinreichend erkundigt habe. Gannefski legt also systematisch den Plan darauf an, daß der Freier gleich zu Anfang den "schwersten" Fehler macht. Gelingt ihm dies nicht, so geht ihm nicht nur seine Beute verloren, sondern er gerät unter Umständen sogar noch in Gefahr, wegen versuchten Betruges bestraft zu werden. Er hat also alle Veranlassung, sämtliche Kräfte, die ihm zur Verfügung stehen, anzuspannen. Erleichtert wird ihm aber seine Arbeit ungemein dadurch, daß die Freier - ganz abgesehen von ihrer bisweilen unglaublichen Unerfahrenheit oder Sorglosigkeit in geschäftlichen Dingen - sich immer verleiten lassen, einen Denkfehler zu machen. Nämlich ursprünglich will jeder Freier, wie oben gesagt wurde, sich Gewißheit über den Kontrahenten verschaffen. Der Freier macht sich aber nicht klar, daß "Gewißheit" von "Wissen" abgeleitet ist und nicht von "Glauben". Das Wissen beruht auf dem Verstand, während das Glauben seelischen Ursprungs ist. Der Freier "weiß", daß er den Kontrahenten nicht kennt. Er müßte also logischerweise "verstandesmäßig feststellen", ob der Kontrahent wirklich zuverlässig ist. Statt dieser verstandesmäßigen Feststellung läßt er sich aber dazu verleiten, an den Kontrahenten zu "glauben", indem er sich gefühlsmäßig von ihm beeinflussen läßt. Dies wird sofort klar, wenn man daraufhin die anfangs erzählten Fälle durchsieht. Demnach sett Gannefski sein ehrlichstes Gesicht auf, um bei dem Freier das "Gefühl" der unbedingten Zuverlässigkeit zu erwecken. Er fährt bei ihm im geliehenen Auto vor, um als wohlhabender Kaufmann zu erscheinen. Er schmeichelt sich bei dem Freier mit kleinen Einspongeschäften ein, um sein Vertrauen bei einem großen amerikanischen Geschäft mißbrauchen zu können. Er sucht sich mit Vorliebe einen solchen Freier, den später das Gefühl der Blamage davon abhält, eine Anzeige zu machen. Er spiegelt ihm Geschäfte vor, um seine Habgier anzustacheln usw. Auch erotische Gefühle spielen hier eine große Rolle. Man denke nur an die Heiratsschwindler.

Gannefski selbst handelt natürlich nur verstandesmäßig. Er verzichtet gerne auf die Wurst zugunsten eines anderen, wenn er weiß, daß er dafür einen Schinken für sich selbst bekommt. Er hat "Mitleid" nur mit den Opfern, von denen er weiß, daß sie ihm gefährlich werden können usw.

Wehe dem Freier, der an ihn "glaubt"!! Er wird bald Gannefskis "Gläubiger", aber dieser ein oberfauler Schuldner sein. —

4. Wie Herr Wohlbedacht hierüber denkt.

Der besseren Anschaulichkeit wegen sei im folgenden wieder ein praktisches Beispiel gewählt:

Herr Arglos möchte 10 000 Mark, die er gerade flüssig hat, in einem Geschäft anlegen. Da er aber geschäftlich recht unerfahren ist und aus dem Reinfall mit Listig seine Lehren gezogen hat, bat er seinen Schwiegervater, einen alterfahrenen Kaufmann mit Namen Wohlbedacht, um seine Unterstützung. Dieser war auch sofort bereit, machte aber zur Bedingung, daß Arglos nichts unternehmen solle, ohne sich vorher mit ihm besprochen zu haben. Arglos versprach dies bereitwilligst. Darauf erzählte ihm Wohlbedacht einiges über seine Erfahrungen:

"Wenn wir geschäftlich sicher gehen wollen, müssen wir uns einige altbewährte Grundsätze zu eigen machen. Wir müssen aber auch die Energie haben, immer danach zu handeln und uns durch nichts von ihnen abbringen zu lassen.

Der erste Grundsat lautet: "Nur nicht ein Geschäft unbedingt machen wollen!"

Schon hiergegen wird sehr oft verstoßen. Geschäftlich wenig erfahrene Personen kommen irgendwie zu Kapital. Natürlich möchten sie es möglichst schnell anlegen, um in den Genuß der Zinsen zu kommen. Früher brachte man solch Geld auf die Bank oder Sparkasse. Aber heute erscheinen ja vielen die Zinsen doch zu gering. "Nein! Ich werde mit dem Geld selbst arbeiten! Geld ist ja so knapp!" — Er annonciert oder schreibt auf eine Annonce. Einige Angebote hat er bereits abgelehnt, aber jetst — dies hier scheint das Richtige zu sein. Pflichtschuldigst, d. h.

um sein Gewissen zu beruhigen, prüft er die Unterlagen usw., aber schon immer in dem Gedanken: "Hoffentlich entdeckst du keinen Hinderungsgrund!" — Es gibt ein plattdeutsches Scherzwort für diesen Zustand: "Rahr mi gaud — un rahr mi nich af!" (Rate mir gut — und rate mir nicht ab!) Wenn ihm wirklich ein guter Freund abredet — vorausgeset, daß er sein schönes Geheimnis nicht überhaupt bei sich behält — so wird er ungemütlich und wirft ihm Mangel an Entschlußkraft oder ähnliches vor. Stimmt ihm aber jemand zu, so strahlt er. — Endlich glaubt er, sich hinreichend von der "Bonität" der Sache überzeugt zu haben. Er läßt sich auf den Handel ein und — ist sein Geld los. Der schöne Traum ist aus! —

Ein anderer Grundsatz dieser Art lautet:

"In geschäftlichen Dingen hört die Freundschaft auf!" Wenn beispielsweise ein Freund, der in Not geraten ist, mich um ein Darlehen bittet, so muß ich mir überlegen, ob ich ihm dies Darlehen deshalb geben will, weil er mein Freund ist, oder ob ich die Sache als rein geschäftliche Angelegenheit betrachten will. Im ersten Falle muß ich mir darüber klar sein, daß mein Freund möglicherweise dies Geld auch noch verlieren und mir später nicht wieder zurückgeben kann, daß ich dann aber nicht moralisch berechtigt bin, ihm Vorwürfe zu machen. Wenn ich das Geld nicht missen kann, so soll ich es ihm nicht geben, d. h. nicht einfach auf die Freundschaft hin. - Im zweiten Fall muß ich die Sache rein geschäftlich betrachten, d. h. der Umstand, daß der Kontrahent zufällig mein Freund ist, darf auf meine Entschließung, ob ich das Geschäft machen will oder nicht, keinerlei Einfluß ausüben. Ich darf mich vielmehr nur von rein kaufmännischen Gesichtspunkten leiten lassen, d. h. ich darf das Geschäft nur dann abschließen, wenn ich das Geld sicher und nutzbringend anlegen kann. Die Sicherheit muß ich in erster Linie prüfen. Denn wenn ich das Kapital verlieren würde, gingen die Zinsen — ganz abgesehen, ob hoch oder niedrig — natürlich auch verloren. Der Nuten ist also erst in zweiter Linie zu berücksichtigen. Wie prüfe ich nun die Sicherheit? Daß der Kontrahent zufällig mein Freund ist, soll ja hierbei keine Rolle

spielen, d. h. Freundschaft ist eine gefühlsmäßige Angelegenheit. Alles Gefühlsmäßige muß aber ausscheiden. Ich darf nur rein verstandesmäßig meine Schlüsse ziehen. Nehmen wir z. B. an, mein Freund will mir als Sicherheit sein Warenlager verpfänden. Mein Gefühl sagt mir: "Du kennst den Mann von Kindheit an. Er hat sich immer als ehrlich und zuverlässig erwiesen. Es ist ganz ausgeschlossen, daß er dir je die Unwahrheit sagen würde. Also — wenn er dir sagt, wie groß das Lager ist und welchen Wert es hat, so kannst du dich darauf verlassen." Mein Verstand sagt: "Ganz gewiß ist mein Freund ein ehrlicher Kerl. Aber in geschäftlichen Dingen verlasse ich mich nur auf das, was ich weiß. Ich muß also alles selbst prüfen. Ich glaube unbedingt, daß die Angaben meines Freundes stimmen. Ich weiß es aber erst, wenn ich es selbst festgestellt habe. Und in geschäftlichen Dingen gibt es grundsättlich für mich kein "Glauben", sondern nur ein "Wissen". —

Du siehst also, daß es ganz etwas anderes ist, ob ich gefühlsmäßig oder verstandesmäßig handele. Diese Unterscheidung müssen wir uns immer klar vor Augen halten. Sie ist für die Geschäftsabschlüsse nicht etwa nur von allergrößter, sondern direkt von ausschlaggebender Bedeutung. Denn ein Betrug ist fast ausnahmslos nur dann möglich, wenn wir nicht rein verstandesmäßig, sondern mindestens in einem Punkt gefühlsmäßig gehandelt haben — nämlich in dem Abschluß unserer Erwägungen über die Zuverlässigkeit des Kontrahenten. —

Du brauchst ja nur an dein Erlebnis mit Gannefski und Listig zu denken. Hättest Du rein verstandesmäßig gehandelt, so wärest Du nie dazu gekommen, Dich mit diesen beiden Leuten, die Dir völlig fremd waren, in irgendein Geschäft einzulassen. Aber sie verstanden es, in Dir das Gefühl des Mitleids usw. so stark zu erregen, daß Du Dich hierdurch zum Handeln verleiten ließest. Du glaubtest an Listig, ohne Näheres über ihn zu wissen. Du kannst an diesem Fall viel lernen. Dann hast Du ein verhältnismäßig kleines Lehrgeld bezahlt, das Dir unter Umständen großen Nuten zu bringen vermag. —

Wenn Du ein Inserat aufgibst des Inhaltes, daß Du 10 000 Mark geschäftlich anlegen willst, so wirst Du voraussichtlich eine größere Anzahl Angebote erhalten. Nehmen wir an, daß Du unter Ihnen solche findest, die Dir zusagen, so wirst Du Dir die nötigen Unterlagen geben lassen und nach ihnen die Angebote prüfen. Es werden sich wohl dabei eine Reihe Fragen ergeben, die Du nicht selbst beantworten kannst. Über diese Punkte mußt Du Dich an einwandfreien Stellen so weit informieren, bis Du weißt — aber bitte nicht glaubst —, wie alles zusammenhängt. Das kostet natürlich viel Zeit und Arbeit, ist aber unbedingt notwendig. Hast Du dann etwas gefunden, was Dir passend erscheint, so komme wieder zu mir."

5. Wie wird eine Erkundigung sachgemäß durchgeführt?

Nach einiger Zeit kam Arglos wieder zu Wohlbedacht und erzählte:

"Ich habe ein Angebot gefunden, welches mir zusagt. Ein Kaufmann Klaus hat einen Posten Ware einlagern müssen, den er einem Kaufmann Lustig, der außerhalb wohnt, für 25 000 Mark verkauft hat. Lustig sollte vor 14 Tagen abnehmen, schrieb aber - und den Brief habe ich selbst gelesen - daß er leider zur Zeit durch unerwartetes Ausbleiben von Zahlungen das Geld nicht aufbringen könne. Er möchte aber die Ware gerne drei Monate fest an der Hand behalten und sei bereit, entsprechende Verzugszinsen zu zahlen. Klaus erzählte mir, Lustig sei ein alter Bekannter von ihm. Er liefere ihm fortgesett Ware und möge ihm daher den Wunsch nicht abschlagen, trottdem er die Ware heute viel preiswerter anderswo verkaufen könne. Das Geschäft habe er seinerzeit eigentlich überhaupt nur aus Gefälligkeit abgeschlossen, da Lustig - wie gesagt - ein alter Freund von ihm sei. Aber da sehe man wieder, was es mit den Gefälligkeiten in geschäftlichen Dingen auf sich habe. Nun müsse er die Ware schon liegen lassen. Da er aber selbst notwendig Geld gebrauche, wolle er sie gegen 10 000 Mark auf 3 Monate verpfänden. Er müsse das Geld umgehend haben - spätestens bis morgen Mittag. Klaus selbst hat sein Geschäft in der Z. . .-

Straße. Ich habe mich dort nach ihm erkundigt und nichts Ungünstiges erfahren." - "Wie lange hat er dort schon das Geschäft?" - "Noch nicht lange. Aber er hat mir auch bereitwilligst noch Referenzen aufgegeben, und zwar einen hiesigen Geschäftsmann Langer, mit dem ich bereits gesprochen habe. Dieser stellte dem Klaus ein sehr gutes Zeugnis aus und sagte, er kenne ihn schon seit Jahren als einen durchaus zuverlässigen Kaufmann." - "Hast Du festgestellt, ob der Gewährsmann selbst einwandfrei ist?" - "Nein, das gerade nicht. Aber Klaus berief sich noch auf jemand anders, der bestimmt einwandfrei ist, nämlich auf keine geringere Persönlichkeit als den X., mit dem er sehr bekannt sei." - "Ist das der bekannte Bankdirektor?" -Arglos bejahte. - "Und was hat der gesagt?" - "Aber den kann ich doch nicht fragen", erwiderte Arglos ziemlich verstimmt. "Was sollte der wohl von mir denken, wenn ich ihn mit solchen Fragen belästigen wollte." - Doch Wohlbedacht lächelte nur: "Wenn Du Dich auf jemand berufen willst, und sei es der Schah von Persien, so mußt Du Dich doch vorher vergewissern, ob dieser auch gewillt ist, über Dich Auskunft zu geben. Also frage nur getrost bei dem Herrn X. an. Erhältst Du auch dort eine gute Auskunft, dann wollen wir weiter sehen." - Arglos machte sich ziemlich mißmutig auf den Weg. Aber allmählich wurde ihm klar, daß er sich eigentlich nur ärgerte, weil Wohlbedacht wieder einmal recht hatte. Nach kurzer Zeit schon kam er zurück mit der Nachricht, daß X. nach Amerika gefahren sei. - "Ich hätte es Dir eigentlich vorher sagen können", erwiderte Wohlbedacht. "Ich habe es, glaube ich, in der Zeitung gelesen. Also - der eine Gewährsmann ist gut, aber unerreichbar, und den andern kennst Du nicht." - "Aber", meinte Arglos, "wenn ich mir jett mit unserem Bekannten Y., der ja Fachmann ist, die Ware ansehe, und dieser sie für gut befindet, dann ist das Geschäft doch sicher?" - "Das weiß ich nicht", sagte Wohlbedacht, "aber Du mußt ja doch auf alle Fälle die Ware prüfen lassen. Also erledige dies nur erst." - Am Abend erschien Arglos wieder mit der Nachricht, Y. hätte die Ware besehen und für einwandfrei erklärt. Übrigens habe ihm Klaus noch weitere Referenzen ge-

geben, und zwar einen altbekannten Geschäftsmann und seine Bank. Er habe bei beiden sofort angefragt und wieder gute Auskunft erhalten. Als Wohlbedacht aber Genaueres wissen wollte, stellte sich heraus, daß der Geschäftsmann nur ein einziges Geschäft mit Klaus getätigt hatte, welches glatt gegangen war, aber Näheres über ihn auch nicht wußte. Und die Bank bestätigte nur. daß Klaus seit einiger Zeit ein ordnungsmäßiges Konto bei ihr habe. - "Weshalb hast Du noch Bedenken?" fragte Arglos ziemlich kleinlaut. - "Weil wir nicht wissen, ob Klaus einwandfrei ist", erwiderte Wohlbedacht. "Ist er es nicht, so kann kein Mensch vorher sagen, wie sich das Geschäft abwickeln wird und ob Du nicht doch letten Endes Dein Geld verlierst." - "Aber ich habe doch die Ware? Was soll mir da passieren?" - "Du weißt ja noch gar nicht, ob sie dem Klaus wirklich gehört. Schon aus diesem Grunde kannst Du später Schwierigkeiten bekommen. Außerdem weiß ich ja nicht, was Klaus vielleicht beabsichtigt. - Ich werde mich an meine Auskunftei wenden müssen. Vielleicht erfahren wir dort sofort Näheres über Klaus und seinen Gewährsmann." - Interessiert fragte Arglos: "Was ist eigentlich eine Auskunftei? - Ich wollte Dich schon immer danach fragen." - "Eine Auskunftei arbeitet eigentlich nur für die Geschäftswelt, indem sie Auskunft über die Kreditwürdigkeit von Firmen gibt. Wenn ein Geschäftsmann mit einem andern, den er noch nicht kennt, ein Geschäft abschließen will, bei dem die Kreditwürdigkeit oder sonstige Zuverlässigkeit eine Rolle spielt, so möchte er natürlich wissen, ob der andere gut ist. Natürlich geben auch die Geschäftsleute häufig Referenzen. Aber dies ist nicht immer angebracht oder macht mitunter Schwierigkeiten. Unter Umständen genügt es dem anderen Teil auch nicht. Daher fragt er lieber bei seiner Auskunftei an. Dies weiß jeder Geschäftsmann. Und weil er damit rechnen muß, daß auch über ihn bisweilen Auskünfte eingeholt werden, so hat er selbst größtes Interesse daran, daß seine Auskunft möglichst gut ist. Er wird also schon von sich aus den maßgebenden Auskunfteien Material zur Verfügung stellen, durch das sich jene von der Güte seiner Firma überzeugenkönnen. Genau so machen es natürlich auch die unsicheren Firmen, allerdings mit dem Unterschied, daß sie die Auskunfteien über ihre Unsicherheit zu täuschen suchen. Die Auskunfteien müssen also in der Bewertung des ihnen zur Verfügung gestellten Materials sehr vorsichtig sein. Sie stellen daher noch immer selbst Erhebungen über den Betreffenden an, wobei sie sich hauptsächlich auf ihre Gewährsleute stüten, mit denen sie meist schon jahrelang zusammenarbeiten. Die Güte einer Auskunftei hängt also von der Zuverlässigkeit ihres Materials ab. Dies geben sie gewöhnlich in der Form der sogenannten Kreditauskunft, d. h. einer kurzen, aber erschöpfenden Zusammenstellung des gesamten Materials an die bei ihnen abonnierten Geschäftsleute ab. Der Preis richtet sich nach der Zahl der jährlich eingeholten Auskünfte und wird wohl gewöhnlich zwischen 2 und 10 Mark liegen." - "Würde eine Auskunftei denn mir, der ich weder Geschäftsmann noch Abonnent bin, keine Auskunft geben?" - "Das glaube ich kaum, jedenfalls nicht ohne weiteres. Sie will ja eigentlich nur für die Geschäftswelt arbeiten. Nimm nur den gegenwärtigen Fall an. Du gingst zu einer Auskunftei, und diese gebe Dir eine schlechte Auskunft über Klaus. Du würdest doch sofort zu Klaus sagen: "Ich habe von der Auskunftei eine derartig schlechte Auskunft über Sie erhalten, daß ich gar nicht daran denke, mit Ihnen ein Geschäft zu machen. Sie haben ja schon im Gefängnis gesessen usw." Der Erfolg würde natürlich sein, daß Klaus sofort zur Auskunftei eilen und dort gewaltigen Spektakel machen würde in der Hoffnung, auf diese Weise die Leute einschüchtern oder sonst eine bessere Auskunft erzielen zu können. Womöglich würde er sie noch verklagen. Jedenfalls muß die Auskunftei in derartigen Fällen erfahrungsgemäß mit unliebsamen Folgen rechnen, während die Abonnenten natürlich wissen, wie sie mit Auskünften umzugehen haben." - "Wenn nun eine Auskunftei sagt, daß eine Firma gut sei, und sich später zum Schaden des betreffenden Abonnenten herausstellt, daß sich die Auskunftei geirrt hatte, kann er dann die Auskunftei schadenersatspflichtig machen?" - "Eine Auskunftei wird wohl nie ein eigenes Urteil über eine Firma abgeben. Sie wird ihren Klienten nur das Material mitteilen und es ihnen überlassen, sich selbst ein Urteil zu bilden. Ferner pflegt jede Auskunftei in ihrem Vertrag mit den Klienten festzulegen, daß Regreßansprüche dieser Art ausgeschlossen sind. Anders läge natürlich die Sache, sobald der Auskunftei grobe Verstöße nachzuweisen wären. Aber dieser Punkt dürfte im allgemeinen unwesentlich sein, denn - wie ich schon sagte, ist der Ruf einer Auskunftei um so besser, je zuverlässiger sie arbeitet. Kommen Fehler öfter vor, so würde es die Auskunftei durch Abwanderung von Abonnenten schon am eigenen Leibe spüren." - "Mir ist öfters erzählt worden, daß, wenn ein Rechercheur über eine Firma Auskunft einholen soll, er einfach zu ihr ginge und sich dort alles so diktieren ließe, wie die Firma ihre Auskunft haben wolle. Stimmt denn das?" - "Ich sagte Dir ja schon, daß viele Firmen ohne weiteres den Auskunfteien Angaben über sich machen. Hat es z. B. eine neue Firma nicht getan und liegt entsprechendes Material über sie noch nicht vor, so wird, falls jett eine Anfrage einläuft, ein Angestellter zu ihr gehen und sich Angaben machen lassen. Aber — und das ist die Hauptsache — diese Angaben werden natürlich nachgeprüft, und zwar um so eingehender, je zuverlässiger und leistungsfähiger die Auskunftei ist. Gewiß erscheinen sie auch oft in den Auskünften, aber mit dem Zusatz: "Nach eigenen Angaben — —". Dahinter wird dann meistens folgen, welches Resultat die Nachprüfung erbracht hat. Nehmen wir z. B. an, der betreffende Geschäftsmann hat selbst angegeben, er habe eine große Erbschaft in Aussicht und besäße umfangreiche Ländereien im Ausland, dann könnte die Auskunft vielleicht lauten: "Nach eigenen Angaben besitzt er usw. . . . Eine Bestätigung war bisher nicht zu erlangen." Nun kommt es aber mitunter vor, daß jemand, der nur wenig oder gar keine Erfahrung im Verkehr mit Auskunfteien hat, diese drei Worte übersieht und dann erstaunt ist, wenn sich später alles als Schwindel herausstellt. Die Schuld trifft aber dann nicht die Auskunftei, sondern ihn selbst, weil er die Auskunft nicht richtig zu lesen verstand. Derartige und ähnliche Fälle kommen gar,

nicht so selten vor. Sogar bei Geschäftsleuten habe ich dies schon beobachtet." - "Aber weshalb schreibt die Auskunftei nicht klipp und klar, wie sie über die Firma urteilt? Dann könnte doch so etwas gar nicht passieren." - "Du mußt bedenken, daß jeder imstande ist, auf irgendeine Weise über sich selbst Auskunft einzuziehen, also zu erfahren, wie seine eigene Auskunft lautet. Infolgedessen teilt eine Auskunftei gewöhnlich auch jedem seine eigene Auskunft auf Wunsch mit. Würde nun irgend etwas Ungünstiges in derselben stehen, was von der Auskunftei nicht ohne weiteres bewiesen werden kann, trottdem es vollauf berechtigt ist, - denke nur an die vertraulichen Angaben absolut zuverlässiger Gewährsleute, deren Namen sie doch nicht preisgeben kann - so würde der Betreffende sofort verlangen, und unter Umständen darauf klagen, daß dieser Passus fortgelassen wird. Andererseits hat aber eine zuverlässige Auskunftei die Verpflichtung, solche ungünstigen Tatsachen ihren Klienten nicht vorzuenthalten, soweit sie bedeutsam sein können. Daher ist sie gezwungen, in ihrer Ausdrucksweise äußerst vorsichtig zu sein. Bisweilen sind solche Punkte in der Auskunft nur angedeutet. oder man muß sie zwischen den Zeilen lesen. Ein erfahrener Kaufmann wird eine Auskunft ohne weiteres verstehen. Ein anderer aber unter Umständen nicht. Deshalb ist es angebracht. daß Personen, die hierin nicht genügend Erfahrung haben, persönlich zur Auskunftei gehen und sich hier — ich möchte sagen die Auskunft erklären lassen. Das wird aber leider vielfach versäumt.

Hier möchte ich aber gleich noch auf einen anderen sehr schweren Fehler hinweisen, der oft begangen wird — auch von alten Kaufleuten: Wenn die Auskunftei von einem ihr als zuverlässig bekannten Gewährsmann etwas Gutes über die betreffende Firma erfährt, insbesondere, wenn von einwandfreier Stelle angegeben wird, daß der Inhaber der Firma, über welche eine Auskunft verlangt wird, ihr als durchaus reell bekannt sei, so wird die Auskunftei dies unter allen Umständen mitteilen. Enthält die Auskunft aber keinen solchen Hinweis, so bedeutet dies, daß eine derartige Beurteilung auch von keiner Seite erfolgt ist.

Ein durch Erfahrung vorsichtig gewordener Geschäftsmann würde sich selbst damit noch nicht begnügen, daß der Betreffende von e i n e m sicheren Gewährsmann als zuverlässig bezeichnet wird, sondern die Bestätigung von mindestens noch ein oder zwei anderen, gleich guten Stellen abwarten, bevor er sich entschließt. Im Gegensatz hierzu genügt aber den meisten Leuten schon die bloße Mitteilung, daß Ungünstiges über den Betreffenden nicht bekannt geworden sei, um ihm gleich absolutes Vertrauen entgegenzuhringen. Die unausbleibliche Folge ist natürlich, daß zahlreiche Personen hineinfallen. Nun beklagen sie sich, daß die Auskunft schlecht oder gar falsch war, ohne sich zu überlegen, daß sie ganz allein die Schuld haben, weil sie geradezu unverantwortlich leichtfertig gehandelt haben. Die Betrüger aber machen sich diese Unerfahrenheit des Publikums zunutze. Womöglich 2 oder 3 Jünglinge zusammen — damit es nicht so teuer wird - mieten sich in irgendeiner obskuren Straße auf dem Hinterhof 4 Treppen ein Stübchen als "Büro" und machen jeder für sich - eine Firma auf. Die Einrichtung und die unvermeidliche Schreibmaschine werden auf "Stottern", wie der Berliner sagt, d. h. auf Abzahlung besorgt. Du wirst vielleicht vor kurzem in der Presse gelesen haben, daß ein Konsortium sogar auf einem - Heuboden sein Büro errichtet hatte, und das Geschäft ging auch. - Das Wichtigste sind natürlich möglichst feudale Briefbogen. Das genügt schon, um zahlreichen Freiern das Geld abzulocken. Schließlich fordert jemand eine Auskunft ein. Die Auskunftei hat von dieser Firma noch nie etwas gehört. Der Rechercheur versucht im Hause oder in der Nachbarschaft etwas zu erfahren, aber niemand kennt die Leute näher. Ihre Miete zahlen sie prompt. Sie erhalten viel Post und werden oft von Personen, vermutlich Kunden, besucht. Sie selbst reden große Töne. Widerlegen lassen sich ihre Angaben ohne weiteres nicht. Also - was soll der Mann berichten?! Er kann nur schreiben: "Die Firma besteht seit dann und dann. Inhaber heißt Frit Schulze. Anscheinend reger Geschäftsbetrieb. Nach eigenen Angaben: Vermögen von 50 000 Mark . . . usw. Eine Bestätigung war bisher nicht zu erlangen. Ungünstiges ist

z. Zt. nicht bekannt geworden." Wir haben ja schon darüber gesprochen, wie vorsichtig die Auskunftei mit ihren Angaben sein muß. Der Freier drängt inzwischen schon, daß er Antwort bekommt, denn natürlich "eilt die Sache sehr". — Wir kennen ja diese Eile. - Endlich hat er die Auskunft. Er überfliegt die Zeilen. Den Passus: "Nach eigenen Angaben" sieht er natürlich überhaupt nicht. Aber hier - "50 000 Mark Vermögen". "Ist ja todsichere Sache. Also - los, bevor mir jemand den schönen Verdienst vor der Nase wegnimmt!" - Und schon sitt er drin." Arglos schüttelte nachdenklich den Kopf. "Kommt das wirklich so oft vor?" - "Und ob!! Wieviel Geld geht da täglich verloren! Natürlich wissen die Herrschaften, daß der Krach nicht lange auf sich warten läßt. Sie genießen also das Leben, so gut es geht. Floriert die Firma, so kann sie sich sogar ein oder zwei junge Stenotypistinnen leisten. Sieh Dich mal um auf den Rennbahnen. den Boxabenden oder in gewissen Lokalen der Lebewelt! Da kannst Du sehen, wie die Herren "Chefs" die Pfropfen knallen lassen. Und die Eltern daheim sind glücklich, daß ihr fleißiges Töchterchen so viel bei der Firma durch "Überstunden" verdient, und ahnen nicht, daß sie mehr verlieren als die Freier, die durch ihren Leichtsinn das ganze Unglück verschuldet haben." — Nach einer Weile nahm Arglos das Gespräch wieder auf: "Wenn wir morgen durch die Kreditauskunft auch nichts Positives über Klaus erfahren, was dann?" - "Wenn Du willst, können wir uns dann eine Vollauskunft geben lassen." - "Was ist das?" -"Wie ich ja schon sagte, enthält eine Kreditauskunft eine kurze Zusammenstellung aller wesentlichen Punkte des vorliegenden Materials. Dagegen enthält die Vollauskunft das ganze Material. Man erhält auf diese Weise natürlich ein viel vollständigeres Bild von der Persönlichkeit des Betreffenden und kann gleichzeitig, ich möchte sagen, übersehen, wie das ganze Material zusammengetragen wurde. Man kann also gewissermaßen die Arbeit der Auskunftei selbst nachprüfen. Glaubt man nun, daß irgendwo noch eine Lücke ist, so kann man dies mit der Auskunftei besprechen. Falls sich diese davon einen Erfolg verspricht, wird sie von sich aus sofort weitere Erhebungen in der betreffenden Richtung einleiten. Andernfalls weiß man wenigstens, wo man gegebenenfalls noch suchen kann, ohne nur die Arbeit der Auskunftei zu wiederholen." -,, Wozu sind eigentlich die Detektivinstitute da?" - "Die Auskunfteien wollen nur dem Geschäftsleben dienen, dagegen arbeiten die Detektivinstitute auch auf allen andern Gebieten, und zwar hauptsächlich in der Art, daß sie für einen Spezialfall geeignetes Material zusammentragen. Dies machen sie teils in der gleichen Art wie die Auskunfteien, indem sie durch ihre Angestellten Nachfrage halten lassen. Außerdem führen sie aber auch gegebenenfalls Beobachtungen der betreffenden Person in ihrem Geschäfts- und Privatleben aus. Nimm z. B. den Fall an: Ein Chef hat einen Kassierer eingestellt. Vor der Anstellung hat er bei seiner Auskunftei angefragt und zufriedenstellende Antwort erhalten. Nach einiger Zeit kommen ihm jedoch Bedenken, weil sich sein Angestellter im Wesen zu verändern scheint. Er hat den Verdacht, daß sein Kassierer ein ausschweifendes Leben begonnen hat und mehr Geld ausgibt, als er regulär verdient. Jett würde er sich an ein Detektivinstitut wenden und den Angestellten beobachten lassen." — Arglos sah auf die Uhr. "Jett muß ich aber nach Hause. Also herzlichen Dank für die Belehrung. Und morgen um 10 Uhr hole ich Dich ab." — Damit verabschiedete er sich. —

6. Wie das "sichere" Geschäft des Herrn Schulz in Wirklichkeit aussieht.

Bereits um 9 Uhr am nächsten Morgen rief er seinen Schwiegervater an: "Denke nur, welch eigenartiger Zufall! Gestern bei der Heimfahrt traf ich den alten Schulz. Der arme Kerl machte ein sehr trübseliges Gesicht und vertraute mir schließlich an, daß er 20 000 Mark, fast sein ganzes Vermögen, verliehen habe und nicht wiederbekommen könne. Und weißt Du an wen? Denke nur — an unsern Klaus! Wenn es Dir recht ist, bringe ich Schulz mit. Er kann uns dann alles ausführlich berichten." — "Einverstanden." — Arglos und Schulz erschienen und letzterer erzählte: "Als ich Klaus vor 6 Monaten durch ein Inserat kennenlernte, machte er wirklich einen guten Eindruck

auf mich. Er gab mir sehr gute Referenzen, u. a. bezog er sich sogar auf den bekannten Herrn X., bei dem er früher täglich ein- und ausging." — "Verzeihung, hat X. das gesagt?" — "Herr X.,? Nein! Klaus hat das gesagt! Auch wurde er von einem Kaufmann Langer sehr empfohlen." - "Haben Sie sich dort nach Klaus erkundigt?" — "Gewiß. Ich wollte es ja allerdings gar nicht, aber Klaus ließ nicht nach, bis ich es tat. Dann lieh ich ihm 5000 Mark." — "Ich denke 20 000 Mark?" — "Nein, zuerst 5000 Mark. Er gab mir als Sicherheit den Lagerschein über Ware, die er für 25 000 Mark bereits verkauft hatte, die aber noch nicht abgenommen war. Es war die gleiche Ware, wie er sie Ihnen angeboten hat. Nach 4 Wochen brachte er das Geld mit Zinsen zurück, und ich gab ihm den Lagerschein wieder. Im Laufe des Gespräches erzählte er, er müsse sich wieder einen neuen Geldgeber suchen, da er das Geld, das in der Ware stecke, doch nicht einfach still liegen lassen könne. Kurz gesagt ich lieh ihm jett 20 000 Mark auf die Ware." - "Haben Sie die Ware untersuchen lassen?" — "Natürlich! Gleich zu Anfang!" — "Wie hieß der Sachverständige?" - "Ich kannte ihn nicht. Klaus brachte ihn mit. Ich wollte es ja gar nicht, weil er mir vorher die Rechnungen und Unterlagen für den Verkauf an Lustig gezeigt hatte. Daraus ging ja alles hervor. Aber Klaus bestand auf die Prüfung. Er sagte, er wolle sich kein Vertrauen schenken lassen. Er verlange Gewißheit und gebe Gewißheit. Anders mache er nie Geschäfte." - "Liegt die Ware noch dort?" -"Nein, dort liegt sie nicht mehr. Klaus kam am nächsten Tage zu mir und sagte, er habe sich mit der betreffenden Firma veruneinigt, weil sie die Ware schlecht eingelagert habe, so daß sie leiden könne. Er habe eine bessere Firma gefunden. Ich gab ihm den alten Lagerschein, und er brachte mir den neuen am nächsten Tag zurück. Wir hatten den Vertrag diesmal auf drei Monate geschlossen. Als diese herum waren, nahm Lustig noch immer nicht ab. Klaus war sehr ärgerlich hierüber, da es ihm Lustig fest versprochen hatte. Er schrieb zulett schon sehr grob an ihn — die Briefe hat er mir vorgelesen —, aber es war alles umsonst. Klaus bemühte sich nun, einen anderen Geldgeber zu

finden, da ich das Geld ganz notwendig gebrauchte — nämlich zur Aussteuer meiner Tochter. Aber es war wie verhext. Er konnte nirgends Geld bekommen." — "Zeigen Sie mir bitte doch den Lagerschein." - "Den hat Klaus. Ich mußte ihm denselben doch geben, weil er einen neuen Geldgeber sucht." - "Sollte das etwa derselbe Posten sein, den er uns angestellt hat?" fragte Wohlbedacht nachdenklich. "Auf alle Fälle müssen wir umgehend wissen, woran wir sind! Also, Arglos, gehe sofort zu X. Vielleicht kannst Du irgend jemand sprechen, der den Klaus kennt. Ich fahre jett mit Herrn Schulz zur Auskunftei. Dort erwarten wir Dich." — Als Arglos die beiden in der Auskunftei wiedertraf, fand er einen Unbekannten bei Ihnen. "Auch ein Opfer" erklärte Wohlbedacht. "Dieser Herr bemüht sich seit gestern, durch Detektivinstitut und Auskunftei Klarheit über Klaus zu bekommen. Leider - post festum! Doch jett erwarten wir jeden Augenblick irgendeine entscheidende Nachricht. Klaus steht übrigens seit gestern fortgesett unter Beobachtung durch Detektive." - "Also, die erste wichtige Nachricht bringe ich", unterbrach Arglos triumphierend. "Klaus ist früher tatsächlich bei X. ein- und ausgegangen, aber als Diener. Schon nach kurzer Zeit wurde er wieder entlassen, weil er lange Finger machte. Außerdem heißt er gar nicht Klaus, sondern in Wirklichkeit "Klau". Der Gauner hat einfach seinem Namen ein "s" angehängt." - "Richtig", sagte der Direktor, der eben eingetreten war. "Genau so hat es Langer gemacht, der in Wirklichkeit Lange heißt. Daher wußten wir auch anfangs nicht, wen wir vor uns hatten." - "Aha!" rief Wohlbedacht, "die saubere Firma Klemm, Klau und Lange! Nur Klemm — — " — "Der sitt", warf der Direktor ein. - "Nun ahne ich auch, wer Lustig ist", wandte sich Wohlbedacht lachend an Arglos, "nämlich Dein alter Freund Listig." — "Ich habe sogar schon die Bestätigung Ihrer Vermutung in Händen", fuhr der Direktor fort. "Die Gauner arbeiten folgendermaßen: Sie besorgten sich auf irgendeine Weise, vermutlich durch Kreditbetrug, die Ware, und zwar einen kleineren Teil gute und einen größeren Posten schlechte Ware. Mit der guten Ware lockten sie die Geldgeber an. Wenn diese

genügend "eingesponnen" waren, lagerten sie die Ware um — aber in der Weise, daß sie auf dem Transport die gute Ware gegen schlechte umtauschten. Das ließ sich sehr leicht machen. Für die gute Ware suchten sie dann wieder einen anderen Freier. Dies ist anscheinend eine neue Form der berüchtigten Einspongeschäfte. Wieviel Opfer sie wohl wieder gefunden haben?!" —

"Da siehst Du", sagte Wohlbedacht, als er mit Arglos nach Hause fuhr, "wie ein "absolut sicheres Geschäft" ausläuft, wenn der Kontrahent ein Betrüger ist." —

7. Die Notwendigkeit gewisser Vorarbeiten für jedes Geschäft.

Am nächsten Abend saß Arglos wieder bei Wohlbedacht und unterhielt sich mit ihm über ihr lettes Erlebnis. "Wird es nicht ziemlich teuer, wenn ich in jedem Falle mit Hilfe von Auskunftei und Detektivinstitut den Kontrahenten auf Herz und Nieren prüfen will?" - "Du brauchst doch nicht jedes Angebot, das Dir gemacht wird, in dieser Art nachzuprüfen. Nehmen wir an, Du hast 30 Angebote bekommen. Von diesen scheiden schon, sagen wir, 25 ohne weiteres aus, weil Dir die Erfahrung sagt, daß sie ungeeignet sind. Nun beginnst Du die letten 5 näher zu prüfen. Hierbei scheiden beispielsweise noch wieder 4 aus. Aber das eine scheint nach jeder Richtung hin sicher und gut. Du bist entschlossen, dieses Geschäft zu machen. Jett, sage ich, mußt Du Dir die Frage vorlegen, ob Du wirklich ganz genau weißt, daß der Kontrahent einwandfrei ist. Falls Du ihn nicht sehr gut persönlich kennst - was ja nur ausnahmsweise der Fall sein wird - hast Du die absolute Gewißheit, d. h. hast Du wirklich von mindestens 2 oder 3 völlig einwandfreien Gewährsteuten die unzweifelhafte Versicherung bekommen, daß der Kontrahent unbedingt reell ist? Trifft es zu, so sind weitere Schritte unnötig, falls nicht eben ganz besondere Umstände vorliegen, was man natürlich nur von Fall zu Fall beurteilen kann. Trifft es aber nicht zu, dann sollst Du jene Gewißheit Dir unter allen Umständen zu verschaffen suchen, und zwar, wenn es nicht anders zu machen ist, mit Hilfe von Auskunftei und Detektei. Angenommen. Du hast hierdurch wirklich 100 Mark Kosten gehabt,

also in Deinem Fall 1 Prozent des Kapitals, das Du anlegen wolltest. Nun bekommst Du jene Gewißheit aber nicht, gehst also auf das Geschäft nicht ein. Dann hast Du allerdings nur die Kosten und keinen Verdienst. Aber - und das ist der Kernpunkt - wenn der Kontrahent wirklich sicher ist, so findest Du auch bestimmt die betreffenden Gewährsleute, sonst ist er eben unsicher! Ohne diese Erkundigung hättest Du aber das Geschäft abgeschlossen und womöglich Dein ganzes Geld verloren. Ist es nicht wirklich klüger, Du verlierst 1 Prozent anstatt 100 Prozent?! Bestätigt sich aber die Zuverlässigkeit, so mußt Du eben die 100 Mark als Unkosten auf den Gewinn verrechnen. Ruf diese Weise verdienst Du etwas weniger, aber dafür ist auch das Risiko fast völlig ausgeschlossen. Übrigens wird ein wirklich erfahrener Geschäftsmann derartige Unkosten stets von Anfang an in seine Berechnung einbeziehen, denn sie gehören unbedingt zu jedem Geschäft, wenn es ordnungsmäßig vorbereitet ist. Diese ganzen Vorarbeiten haben doch — bildlich gesprochen — für ein Geschäft genau dieselbe Bedeutung, wie das Fundament für ein Gebäude. Es wird doch kein Baumeister sagen: "Was soll das Fundament? Ich kann es nicht bewohnen, also ist es für mich wertlos. Dafür gebe ich kein Geld aus." Er wird vielmehr den Boden vorher genau auf seine Tragfähigkeit prüfen und das Fundament so bemessen, daß sein Haus sicher steht. Man würde ihn doch für einen Narren erklären, wenn er auf einem Sumpf genau so bauen wollte, wie auf gewachsenem Fels, nur, weil die Stelle von oben so schön trocken aussah. Aber wieviel Leute bauen auf eine ganz oberflächliche Bekanntschaft ohne weiteres die größten Geschäfte auf, weil der Kontrahent so schön - ehrlich aussieht. —

Also merke dir das eine! Die moralische Qualität des Kontrahenten ist der Baugrund für jedes Geschäft. Und mit der Größe des Objekts wächst die Belastung!" —

8. Wieviel gewerbsmäßige Betrüger gibt es?

"Wie kommt es eigentlich, daß wir heute eine derartig große Zahl von Betrügern haben? Früher hat es doch sicherlich nicht soviel gegeben." - "Ganz bestimmt nicht! Aber, lieber Arglos, dies erklärt sich sehr leicht, wenn Du bedenkst, daß die heutigen Betrugsfälle meistens von Personen begangen werden, die den sogenannten Schieberkreisen angehören. Hast Du mal darüber nachgedacht, woher der Schieber stammt und wie sich das Schiebertum entwickelt hat? Als bei Kriegsausbruch die Zwangsbewirtschaftung einiger Warengattungen einsetzte, fanden sich auch sofort Personen, die ein Geschäft daraus machten, die Gesette zu umgehen. Natürlich waren dies solche Elemente, die keinerlei moralische Bedenken trugen, die Not des Vaterlandes für ihre eigenen Zwecke nach Kräften auszunuten. Ihre Devise war: "Möglichst viel Geld verdienen und sich nicht kriegen lassen." Je höher die Not stieg, um so mehr mußte die Zwangsbewirtschaftung ausgedehnt werden. Damit wuchs natürlich das Tätigkeitsfeld der Schieber und mit ihm der Verdienst. Selbstverständlich lockte dies immer neue Scharen an. So entstand iene finstere Macht, die schließlich alle theoretischen Verteilungspläne der Regierung praktisch zunichte machte. Die Folgen gehören ja nicht hierher ---.

Damit müßte man wohl das erste Kapitel in der Geschichte des Schiebertums abschließen. Das zweite Kapitel begann mit dem Zusammenbruch und dem darauffolgenden Öffnen der Grenzen. Jest bekam das Schiebertum den ungeheuren Zustrom aus dem Ausland, der - hungrig und heimatlos - in uns nur das Ausbeutungsobjekt sah. Da kam die Inflation und mit ihr die Glanzzeit der Schieber. Damals brauchte man den Konsumenten überhaupt nicht mehr. Es genügte, die Ware von Hand zu Hand zu schieben, um mehr als reichlich zu verdienen. Alle Maßnahmen der Regierung, z. B. Verbot des Kettenhandels, usw., wurden illusorisch gemacht. Im krassen Gegensatz zur geradezu glänzenden Lage der Schieber ging es dem regulären Handel nach kurzem Aufatmen herzlich schlecht. Man denke nur an jenen schlimmen Kampf um die Erhaltung der Substanz mit all seinen Folgen. Dazu kam, daß zahlreiche Personen durch den Krieg und den Zusammenbruch ihre Existenz verloren hatten und in anderen regulären Berufen nicht wieder unterkommen konnten. Kein Wunder also, daß dem Schiebertum immer neue Scharen zuströmten. Und alle fanden dort Arbeit und Brot in Hülle und Fülle. Denn — was wurde damals nicht verschoben!! Wie groß schließlich die Zahl der Schieber wurde — wer will das sagen! Aber — als die Bäume schier in den Himmel wachsen wollten, kam die Festmark und zerschnitt dem Schiebertum jäh den Lebensnerv.

Damit beginnt das dritte Kapitel. Es kam über Nacht das Sterben unter diese Schmaroterblumen, deren Scheinblüte uns im In- und Ausland soviel Verdruß und Schaden verursacht hatte. Der riesige Sumpf, dem unser Land glich, wurde trocken gelegt und langsam wieder zu Ackerland gemacht. Jest war es mit dem Schieben vorbei. Ein kleiner Teil der ausländischen Schieber wanderte daher weiter. Aber die Masse blieb hier. Jest zeigte es sich, daß es doch nur verhältnismäßig Wenige verstanden hatten, ihre Papierschätze rechtzeitig in Gold umzuwandeln. Alle anderen hatten über Nacht ihren Reichtum verloren. Und was, denkst Du wohl, ist aus dieser Masse von Schiebern geworden?! Die Rückkehr in das reguläre Berufsleben war ihnen unmöglich. Sieh Dir doch nur mal diese Menschen genauer an! Verseucht an Seele und Körper - haben sie weder die moralische Kraft noch den Willen, in saurer Arbeit jett wieder Pfennig auf Pfennig zu sammeln, während sie in den Jahren vorher spielend die größten Summen verdienten. "Gerade Geschäfte" können sie nicht machen und wollen es auch gar nicht, weil sie ihnen viel zu unlohnend sind. Also machen sie "krumme Geschäfte", d. h. sie leben von Hehlerei und Betrug. Sie sind zu ausgesprochenen "Freibeutern" im Geschäftsleben geworden. Wo sie Geld wittern, schleichen sie sich ein wie der Wolf im Schafskleid und treiben sich ihre Opfer gegenseitig in die Nete. Dabei schonen sie weder die Witwe mit ihren unmündigen Kindern, noch den hilflosen Greis. Es ist ganz gleich - wer in ihre Klauen gerät. Sie plündern ihn aus bis aufs Hemd. Man macht immer einen Unterschied zwischen gewerbsmäßigen Betrügern und diesen Schiebern, aber eigentlich wohl zu Unrecht. Denn im Grunde genommen ist einer wie der andere. Da hast Du die Erklärung dafür, daß es jett so unglaublich viel Betrüger gibt.

9. Wie viele Betrugsfälle werden wohl jährlich begangen und wie viele werden angezeigt?

Sodann mußt Du noch folgendes bedenken:

Solange die Schieber ihren eigentlichen "Beruf" ausübten, betrogen sie gewissermaßen das Volk in seiner Gesamtheit. Da sie dies heute nicht mehr können, müssen sie den Einzelnen betrügen. Das ist aber viel gefährlicher. Denn - wenn uns selbst jemand das Geld aus der Tasche stiehlt, schreien wir ganz anders, als wenn wir sehen, wie jemand den Staat, die Gesamtheit, bestiehlt, - selbst wenn der Betrug hundertmal größer ist. Diese an sich höchst bedauerliche Tatsache ist natürlich auch den Schiebern bekannt und wird von ihnen richtig gewürdigt. Demgemäß begeht der Schieber höchst ungern einen solchen Betrug, der gleich nach der Tat offenbar wird, weil er aller Voraussicht nach auch sofort zur Anzeige gebracht wird. Er tut dies eigentlich nur, wenn er in großer Not ist und sich nicht mehr anders zu helfen weiß. Solche einfachen Betrugsfälle kommen daher heute fast gar nicht mehr vor. Der moderne Betrüger arbeitet in erster Linie darauf hin, daß sein Opfer später nicht schreit. Er zieht gewissermaßen den Zahn mit Betäubung. Er versteht es, den Punkt, der gerade den Betrug ausmacht, so geschickt zu verdecken, daß ihn der Freier auch später gar nicht herausfindet, z. B. bei den Einspongeschäften besserer Art. Oder er veranlaßt sein Opfer, gleich anfangs einen Betrug mitzumachen. — Bisweilen genügt auch schon eine kleine Inkorrektheit. Das richtet sich eben ganz nach der Persönlichkeit des Freiers. - Hat der Betrüger dies erreicht, so kann der Freier später ruhig dahinter kommen, daß er selbst betrogen worden ist. Er muß dann eben schweigen — im eigenen Interesse. Nehmen wir nun als dritte Möglichkeit den Fall an, daß der Betrüger nicht in dieser Weise vorbeugen konnte, und daß der Freier doch den Verdacht bekommen hat, betrogen worden zu sein. Auch dann gelingt es dem Betrüger noch sehr oft,

sein Opfer davon abzuhalten, Anzeige zu machen. Im Notfalle erklärt er ihm ganz offen: "Was ist Dir lieber? Willst Du Dein Geld zurückhaben oder willst Du mich bestrafen lassen? Ich garantiere Dir, daß Du nicht einen Pfennig von mir bekommst. wenn Du mich anzeigst. Andernfalls garantiere ich Dir, daß Du Dein ganzes Geld wiedererhältst." - In den meisten Fällen greift der Freier aus Angst um sein Geld nach dem Strohhalm und läßt sich zum zweitenmal einwickeln. Natürlich denkt der Betrüger gar nicht daran, den Raub wieder herauszugeben, nämlich - weil er dann befürchten müßte, daß der Freier ihn hinterher doch noch anzeigen würde. Also schon aus diesem Grunde darf er nicht zuviel von seinem Druckmittel - dem erbeuteten Geld — aus der Hand geben. Diesen — logisch so einfachen Zusammenhang durchschaut der Freier aber fast nie, sondern wartet geduldig monate- und jahrelang - immer in der festen Hoffnung, der andere werde sein "Wort halten". Na — so dumm —!! Inzwischen hat der Betrüger schon zwanzig neue Opfer hineingelegt. Geht nun wirklich einmal eine Anzeige gegen ihn ein, so ist mit dieser allein meistens auch noch nicht viel anzufangen, zumal sich die anderen Opfer nicht melden, sondern immer noch hoffen. —!!

Sehr viele Betrüger arbeiten ganz systematisch in der Weise, daß sie hauptsächlich Geschäftsleute um verhältnismäßig geringe Beträge schädigen. Sie gehen hierbei von dem Erfahrungssatz aus, daß die Geschäftsleute im allgemeinen nur sehr ungern Anzeigen machen. "Es macht viel Schererei und Ärger, schädigt womöglich den Kredit und — wiederzubekommen ist ja doch nichts." — Leider machen sich diese Geschäftsleute nicht klar, daß sie nicht nur höchst unsozial handeln, sondern auf diese Weise derartige Verbrecher direkt heranzüchten. Andererseits gibt es aber doch gewisse Branchen, in denen sich die Geschäftsleute derartige Betrügereien einfach nicht gefallen lassen. "Der Kerl soll ran — und wenn er vom Mond geholt werden muß!" Der Erfolg ist natürlich, daß erfahrene Betrüger — und das sind ja die schlimmsten — es vermeiden, in diesen Branchen sich "beruflich" zu betätigen.

Unter Umständen greift der moderne Betrüger sogar zur offenen Bedrohung seines Opfers und hat bisweilen auch hiermit Erfolg, weil das Opfer diese Art von Leuten zu wenig kennt. Denn — in Wirklichkeit ist der berufsmäßige Betrüger der feigste aller Verbrecher. Er ist eben gewohnt, nur mit dem Kopf und dem Mund zu arbeiten. Und wenn auch der eine oder andere noch so kraftvoll aussieht — im Grunde sind es alle die gleichen Jammergestalten. Das hindert natürlich nicht, daß sie unter sich bisweilen sehr schwere Auseinandersetzungen haben. Aber Außenstehenden gegenüber verlassen sie sich, wie gesagt, nur auf ihre "Geisteskräfte". Angst braucht man also vor ihnen in dieser Beziehung wirklich nicht zu haben! —

10. Nehmen die Betrugsfälle an Zahl ab?

Wenn man sich das vorstehende einmal gründlich überlegt, dann wird einem klar werden, daß nur ein Bruchteil der wirklich begangenen Betrugsfälle zur Anzeige gebracht wird. Wenn nun der Zahl nach die Betrugsanzeigen abnehmen, so ist dies noch lange kein Beweis dafür, daß die Betrugsfälle absolut zurückgehen. Vielmehr kann der Rückgang ja auch dadurch verursacht werden, daß die modernen Betrüger in immer größerem Umfang die Erstattung von Anzeigen zu verhindern wissen. Und dies ist m. E. unbedingt der Fall. Für diese Annahme sprechen nämlich eine ganze Reihe von Tatsachen, die anders kaum zu erklären sind — so z. B.:

Wenn man Gelegenheit hat, einen tieferen Einblick in das Leben der Betrüger zu bekommen, so wird man bald erkennen, daß unzählige Betrugsfälle — bisweilen handelt es sich um einen ganzen Rattenschwanz solcher Fälle, bei denen eine richtiggehende Gläubigerversammlung abgehalten wird — durch Vergleich beigelegt werden. Und das ist ja gerade, was der Betrüger will: Entweder das Opfer merkt überhaupt nichts von einem Betrug. Dann behält der Betrüger die ganze Beute für sich. Oder — er vergleicht sich mit dem Opfer und behält dadurch in der Regel soviel, daß ihn sein "Beruf" glänzend ernährt. Zivilrechtliche Klagen lassen ihn völlig kalt. Denn —

er hat nichts. Gefahr droht ihm nur im Falle einer strafrechtlichen Verfolgung. Diese muß daher unbedingt verhindert werden.

Ferner ist zu beachten, daß heute Betrugsprozesse von allergrößtem Umfang fast zur Tagesordnung gehören, während es
früher solche Fälle kaum oder nur ausnahmsweise gegeben hat.
Überhaupt wird jeder, der sich mit der Bearbeitung von Betrugsfällen befaßt, bestätigen, daß das ganze — ich möchte sagen
— Niveau ein völlig anderes geworden ist. Früher waren die
Fälle viel einfacher, harmloser. Heute verursachen im Durchschnitt zwei Fälle mehr Arbeit als früher fünf, weil eben der
ganze Aufbau der modernen betrügerischen Geschäfte viel komplizierter, raffinierter geworden ist.

Bemerkenswert in diesem Sinne ist auch in der Regel das Vorleben solcher Personen, die heutzutage des Betruges beschuldigt werden. Sehr oft läßt sich nachweisen, daß sie während des Krieges gegen die damals erlassenen Notverordnungen verstoßen haben, also mit anderen Worten - geschoben haben. Nach dem Kriege haben sie in verschiedenster Art Geschäfte übernommen oder Firmen gegründet, die früher oder später in Schwierigkeiten gerieten oder vorher rechtzeitig abgegeben wurden. Gerade dieser verhältnismäßig häufige Wechsel ist typisch! Zwischendurch - gewöhnlich bald nach Einführung der Festmark - haben sie den Offenbarungseid geleistet. Wiederholt sind Wechsel von ihnen zu Protest gegangen usw. Vorbestraft sind sie jedoch fast nie!! Wenn man sich nun klarzumachen versucht, was diese Leute bisher getrieben haben, so wird jeder, der die Verhältnisse nur einigermaßen kennt, ohne weiteres behaupten, daß sie in Wirklichkeit all die Jahre hindurch nur von Schwindel gelebt haben können. Wie viele Betrugsfälle mag nun ein solcher Mann in dieser Zeit tatsächlich begangen haben? Und in wieviel Fällen ist gegen ihn Anzeige erstattet worden??

Unwillkürlich kommt man nun dazu, sich zu fragen, was dieser Mann wohl in Zukunft machen wird. Ja — was soll er wohl anderes machen, als weiter schwindeln. Wenn er jett

wirklich wegen Betruges bestraft wird, so wird er in Zukunft nur noch vorsichtiger, noch raffinierter handeln. Eine moralische Besserung erscheint doch wohl völlig ausgeschlossen. Wie sollte das möglich sein bei einem Menschen, der sich jahrelang über derartige Bedenken hinweggesett hat. Andererseits darf man auf der psychologischen Seite nicht übersehen, daß das Betrügen auf diese Menschen zweifellos auch einen gewissen Reiz ausübt, der unter Umständen sogar ganz erheblich sein kann. Wenn ein solcher Mann jahrelang Tag für Tag "beruflich" lügen muß, so wird ihm dies derartig zur Gewohnheit, daß er allmählich auch dann lügt, wenn er es gar nicht nötig hat. Typisch ist also für diese Leute das maßlose Aufschneiden, sobald sie sich gehen lassen, und das wirre Durcheinanderwerfen von Rechts- und Unrechtsbegriffen. In ihrem Denken haben sich offenbar gewisse Grenzen verschoben — natürlich zu ihren Gunsten. Das Gefühl für Recht und Wahrheit ist bei ihnen allmählich völlig verschwunden. Nur die Angst vor der Strafe ist geblieben. Demnach muß sich schon der Reiz des Verbotenen bei ihnen ganz anders auswirken als bei normalen Menschen. Wie groß dieser sein kann, wissen wir wohl alle noch aus unserer Jugendzeit, als der Charakter noch nicht so gefestigt war, daß er jenem immer widerstehen konnte — die Kirschen in Nachbars Garten — die Hirsche in Nachbars Revier -.

Dazu kommt noch, daß sich diese Leute durchaus als Sieger fühlen, wenn es ihnen wieder einmal gelungen ist, — "einen Pfeffersack so richtig aufs Kreuz zu schmeißen". Manches Lokal kann davon erzählen, wie bei solchen Siegesfeiern der Sekt in Strömen floß. "Wir sind doch schlauer als alle anderen! Geld ist Dreck!" — Daß solche Menschen sich bessern sollten, ist wohl nicht anzunehmen. Wird nun einer von ihnen wirklich einmal gefaßt und bestraft, so wird er sich doch zweifellos sagen: "Hunderte von Betrügereien habe ich begangen, ohne daß ich angezeigt wurde. Jett werde ich wegen dieser paar Fälle bestraft, habe dafür aber auch jahrelang gut gelebt. Wenn ich die Strafe verbüßt habe, so werde ich vorsichtiger sein. Ich kann dann darauf rechnen, daß ich wieder Hunderte von Be-

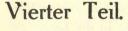
trügereien machen darf, ohne daß ich hineinfalle, und wieder jahrelang gut leben kann. Also — ich bleibe meinem Beruf treu!" —

Aus diesen Erwägungen heraus muß man wohl sagen, daß unter den gegebenen Umständen mit einem Abnehmen der berufsmäßigen Betrüger kaum zu rechnen ist. Im Gegenteil ist wohl zu befürchten, daß infolge der wirtschaftlichen Notlage auch in Zukunft gewisse Elemente sich diesem "Beruf" zuwenden und die etwaigen Abgänge mindestens ausgleichen werden. Wie und wann hier eine wirkliche Besserung eintreten sollte, ist schwerlich zu ersehen."

11. Gewerbsmäßiger Betrug und Volkswirtschaft.

Bisher ist immer nur von der Schädigung des Einzelnen gesprochen worden. Wenn einmal ein Einzelner mehr oder weniger Geld durch Betrug verliert, so wird dadurch die Gesamtheit des Volkes nicht weiter berührt. Dies wird aber anders, sobald die Zahl der Betrugsfälle und der Verlustsummen ein gewisses Maß überschreitet. Ist das hier der Fall? - Wir haben zu Beginn des zweiten Teiles gesehen, daß wegen Kreditbetrug im Jahre 1920 in Berlin 700 Anzeigen erstattet wurden. Im Jahre 1926 aber 7000, also zehnmal soviel. — Übrigens läßt sich diese gewaltige Zunahme sehr gut derart erklären, daß im Jahre 1920 noch die Masse der Schieber in ihrem eigentlichen Beruf tätig war, während sie sich 1926 bereits auf den gewerbsmäßigen Betrug umgestellt hatte. — Also 1926 wurden 7000 Fälle angezeigt. Wenn wir nun das vorhin Besprochene bedenken, - wieviel Fälle von Kreditbetrug mögen dann in Wirklichkeit wohl ver übt worden sein? Und, rechnen wir im Durchschnitt nur 100 Mark Verlust in jedem Fall, - auf welche Summe kommen wir dann? Dabei ist dies, wie gesagt, nur der Kredit betrug in einem Jahr. Nehmen wir nun für die anderen Betrugsarten ein Mehrfaches hiervon, vielleicht nur das Fünffache, und berechnen diese Summe für die Zeit von 1924 bis 1927, also auf vier Jahre. Auf welche Summe kommen wir dann? Dabei ist hier nur Berlin in Betracht gezogen! -

Nun kommt das Schlimmste! Diese riesigen Summen gehen, wie bereits gesagt wurde, der Volkswirtschaft unwiederbringlich verloren, schon — weil das meiste von der Beute sofort in das Ausland verschoben wird. Die Steuerzahler, welche diese Summen verlieren, bezahlen demgemäß natürlich weniger Steuern. Die gewerbsmäßigen Betrüger bezahlen aber sicherlich nicht die entsprechenden Einkommensteuern — genau so wenig wie die Geldschrankknacker. Also diese Summen werden unbedingt dem Volksvermögen entzogen. Rechnet man noch hinzu, daß die heutigen riesigen Betrugsprozesse fast alle auf Staatskosten geführt werden, dann kann man sich ungefähr ein Bild davon machen, was den Staat der gewerbsmäßige Betrüger Jahr für Jahr kostet. —



Die wichtigsten Arten des modernen Betruges.

Betrug kann natürlich in jeder Geschäftsform verübt werden. Doch werden bestimmte Formen von den Betrügern bevorzugt. Einige der wichtigsten Arten des Betruges im Geschäftsverkehr sollen im folgenden näher beschrieben werden.

1. Kreditbetrug.

Als nach Einführung der stabilen Währung allgemein eine Geldknappheit eintrat und dazu zwang, die Kreditgewährung in immer größerem Maße auszudehnen, begannen auch sofort die Betrüger, diesen Umstand für ihre unlauteren Zwecke auszunuten, und tun es heute noch.

Sie machen es in der verschiedensten Art.

Vielfach arbeitet ein Konsortium zusammen in der Art der "schwarzen Bande". Diese Betrüger gründeten sogenannte "Stoßfirmen" in den verschiedenen Stadtteilen der Großstadt oder gar in verschiedenen Städten und gaben sich nun gegenseitig die glänzendsten Referenzen. Die Lieferanten ahnten natürlich nichts von dem inneren Zusammenhang und verließen sich auf die Empfehlungen, ohne die Qualität der Gewährsleute nachzuprüfen. Die Folge war selbstverständlich eine überaus schwere Schädigung der liefernden Firmen, die für viele gelieferte Ware keine Bezahlung erhielten. Als die Stoßfirmen zusammenbrachen, war die Ware längst in Sicherheit gebracht, d. h. verschoben.

Die sogenannte "schwarze Bande" ist allerdings seinerzeit aufgeflogen, aber in gleicher oder ähnlicher Weise wird der Schwindel noch heute betrieben. So z. B. kauft jemand eine Firma für einen ganz geringen Preis, die kurz vor dem Zusammenbruch steht. Die ihm vom Vorgänger heimlich zugeschobene Ware gibt ihm schon ohne weiteres die geringen erforderlichen Betriebsmittel in die Hand, falls sie nicht von "Geschäftsfreunden" vorgeschossen werden. Nehmen wir an, er hat

auf diese oder ähnliche Weise ca. 1000 Mark zur Verfügung gestellt erhalten. Während die alten Lieferanten mit seinem Vorgänger Prozesse führen, die natürlich geschickt in die Länge gezogen werden, kauft der neue Inhaber von einer anderen Firma A. für seine 1000 Mark neue Ware, die er bar bezahlt. Die Ware verschleudert er sofort, um möglichst schnell wieder zu seinem Geld zu kommen und wiederholt diesen Trick bei den Firmen B., C. usw. Auf diese Weise verschafft er sich bei einer Reihe Firmen Kredite und zugleich Referenzen für andere Firmen. Allmählich nimmt er diese Kredite immer mehr in Anspruch, indem er die Lieferanten abwechselnd befriedigt. Zum Schluß spannt er noch einmal die Kredite bis zum äußersten an, verschiebt schnell die Ware und steht mit leeren Händen da oder - was meistens der Fall sein wird - verschwindet. Der Erfolg wird fast immer eine Beute von mindestens 40-50 000 Mark sein. Dies sogenannte "Parole schieben" steht gerade heutzutage in großer Blüte. Die Täter sind sehr oft Ausländer. Sie finden ihre Opfer um so leichter, als sie beim Einkaufen nicht knausern, sondern im Gegenteil bereitwillig die geforderten Preise bezahlen. Sie können es ja auch, da sie dem Lieferanten für jeden jett zuviel bezahlten Pfennig später mindestens eine Mark wieder abnehmen. Durch ihre Kulanz haben sie natürlich auch sofort die Vertreter der Lieferanten für sich, die auf Grund der sich schnell wiederholenden Bestellungen glauben, einen prachtvollen Kunden gefunden zu haben. Daher treten sie natürlich ihrem Chef gegenüber sehr für ihn ein und zerstreuen dessen Bedenken, die er später den Kreditforderungen gegebenenfalls noch entgegensetzt, dadurch, daß sie auf die prompte erste Zahlung hinweisen und ihren neuen Geschäftsfreund in jeder nur möglichen Weise herausstreichen, um die Provision — einzustreichen.

Sehr verbreitet ist der Kreditbetrug auch in der Art, daß der Betrüger die erste kleine Lieferung bar bezahlt. Darauf macht er eine bedeutend größere Bestellung und gibt als Sicherheit entweder einen Depotschein über Effekten oder Akzepte oder Hypothekenbriefe und ähnliche Papiere. Natürlich löst er später die als Sicherheit gegebenen "Werte" nicht ein. Sobald der Lieferant nun an diesen sich schadlos halten will, entdeckt er, daß die Werte völlig wertlos sind. Diese "Werte" werden selbstverständlich auch sehr oft als Zahlungsmittel verwandt. Sie werden in Schieberkreisen dauernd gehandelt. Natürlich haben sie nur einen "Gebrauchswert", der aber weit unter 1 Prozent ihres "Nennwertes" liegt. Der Freier kann sich nur den Ofen damit heizen.

Hin und wieder kommt auch ein Fall in folgender Art vor: In einer größeren Provinzstadt liegt "Am Markt 3" ein verhältnismäßig großes und als gut bekanntes Geschäft von F. Müller. Ein Betrüger mietet sich "am Markt 4" einen kleinen Laden unter der Fa. T. Müller, wobei er die Bezeichnung seiner Firma derjenigen seines Nachbars möglichst angleicht, hauptsächlich auch in der Form der Geschäftsbogen usw. Dann macht er große Bestellungen bei Lieferanten. Diese übersehen die kleinen Unterschiede in Hausnummer und Firmennamen und liefern prompt — in der Überzeugung, es mit F. Müller zu tun zu haben. Bevor sie ihren Irrtum bemerken, ist "Theodor" längst mit der Ware verschwunden.

Von Geschäftsleuten laufen häufig Anzeigen — meistens von außerhalb — ein, die ungfähr folgenden Inhalt haben:

"Der dort wohnhafte Kaufmann Fritz Klaus bestellte bei uns einen Posten Ware im Werte von 650 Mark. Da uns die Firma bisher unbekannt war und wir nicht wußten, wieweit sie kreditwürdig sei, entschlossen wir uns, erst einen Teilbetrag im Werte von 45 Mark an Klaus zu liefern. Klaus hat die Ware angenommen, aber nicht bezahlt. Spätere Mahnungen kamen mit dem Vermerk: "Adressat unbekannt verzogen" zurück. Wirsind der Überzeugung, es mit einem Betrüger zu tun zu haben usw."...

Diese Geschäftsleute handeln m. E. durchaus falsch und können noch froh sein, daß sie an einen "Anfänger" geraten sind. Wäre dieser Klaus nicht ein "Kläuschen" gewesen, so hätte er die kleine Sendung sofort bezahlt, um den großen Posten, der sicher eingetroffen wäre, in die Hand zu bekommen. Die Geschäftsleute hätten dann bestimmt den zehnfachen Schaden gehabt. Bequemer konnten sie es doch eigentlich dem Betrüger gar nicht machen. Also — entweder gar nicht liefern oder erst Auskunft einholen. Jene "Kreditprobe" aber ist das Gefährlichste, was man machen kann. —

2. Pfandscheinbetrug.

Infolge der Geldknappheit kommen heute viel leichter als früher Personen in die Notlage, Wertsachen versetzen zu müssen. Häufig können sie dann die Zinsen nicht bezahlen, geschweige denn die Versatstücke auslösen. Infolgedessen sind sie gezwungen, den Pfandschein zu verkaufen, um noch etwas zu retten. Derartige Fälle sind - wie gesagt - sehr zahlreich, und diese "Konjunktur" machen sich auch Betrüger zunute. Finden sie einen recht unerfahrenen Freier, so reden sie ihm mitunter ein, sie hätten beispielsweise eine Brosche — alter Familienschmuck natürlich! -, die mindestens einen Wert von 500 Mark habe, für 200 Mark versett und müßten nun entweder den Pfandschein verkaufen oder beleihen. Unter Umständen gelingt es ihnen, den Freier dahin zu bringen, daß er ihnen den Pfandschein bis zu 300 Mark beleiht, weil sie ihm fortgesett von dem Wert von 500 Mark erzählen, so daß er ganz übersieht, daß 200 Mark bereits behoben sind. Natürlich zahlen sie die 300 Mark nicht zurück. Der Freier merkt den Schwindel erst, wenn er das Schmuckstück auslösen will. Falls es so grob nicht geht, verstehen sie es doch häufig genug, dem Freier den Pfandschein zu einem so hohen Preis überzuhängen, daß er einen erheblichen Schaden erleidet. Der Freier ist nämlich fast immer der Meinung, daß Pfandstücke nur bis zu einem Drittel ihres Wertes beliehen werden. Das ist aber durchaus nicht der Fall, sondern der Pfandleiher kann ganz nach Gutdünken handeln. Kommt z. B. ein Geschäftsmann, der ihm als durchaus sicher bekannt ist, in sein Geschäft, um ein Wertstück zu versetten, so kann er ihm, wenn er will, bis zu 100 Prozent darauf leihen. Denn die persönliche Sicherheit ist bisweilen mehr wert als die sachliche. Daher ist es auch durchaus nicht ungewöhnlich,

daß es den Betrügern gelingt, mehr als ein Drittel des Wertes herauszuholen. Außerdem sind es nicht immer konzessionierte Pfandleihen, bei denen die Stücke versett worden sind. Häufig fingieren Betrüger derartige Geschäfte mit "Stoßfirmen", während der Freier glaubt, daß eine richtige Pfandleihe den Schein ausgestellt habe. Schließlich sei noch darauf hingewiesen, daß zwischen Wert und Wert ein großer Unterschied ist. Ein absoluter Wert wird sich fast nie feststellen lassen, besonders nicht bei Schmuckstücken. Wenn heute jemand eine Brosche für 500 Mark in einem guten Juweliergeschäft am Kurfürstendamm kaufen würde und sie morgen aus irgendeinem Grunde wieder verkaufen müßte, wieviel Prozent würde man ihm wohl bieten? - Wer ein solches oder ähnliches Geschäft machen will, muß vorher unbedingt feststellen, mit wem er es zu tun hat vielleicht ist der Gegenstand gestohlen oder unterschlagen - und dann das Objekt von einem einwandfreien Sachverständigen, den er natürlich selbst aussucht, auf seinen absoluten Verkaufswert hin abschäten lassen.

Bei Schmuckstücken wird übrigens auch noch häufig in der Weise ein Betrug verübt, daß hauptsächlich die großen Steine, sogenannte "geklebte Steine" sind, d. h. die Steine sind quer durchgeschnitten und mit einer minderwertigen Hälfte, die genau passend geschliffen ist, unterlegt. Beide Hälften werden dann zusammengeklebt. Mit der Lupe sind diese Steine unter Umständen von echten Steinen gar nicht zu unterscheiden. Man merkt den Schwindel in der Regel erst, wenn man die Steine aus der Fassung herausnimmt. Dies kann natürlich ein Sachverständiger schwerlich machen, wenn er ein solches Schmuckstück nur taxieren soll. In ähnlicher Weise wurden früher bekanntlich die Neppuhren vertrieben, die einen Goldstempel trugen, aber nur vergoldet waren.

Bei dem Beleihen von Gegenständen ist überhaupt Vorsicht geboten. Ist der Betreffende nicht reell, so fällt der Geldgeber immer hinein. Manche Wohnungseinrichtung wurde schon zwanzigmal und öfter beliehen. —

3. Patent- und Lizenzschwindel.

Sehr oft gelingt es Betrügern, einen Freier für ein wertloses Patent zu finden. Denn die wenigsten Personen haben eine Ahnung, wie die gesetzlichen Bestimmungen über Patent, Gebrauchsmusterschutz usw. lauten, und wie die Unterschiede zwischen Auslands- und Inlandspatent sind. Aber selbst für einen Fachmann ist es meistens schwierig, mit einigermaßen Sicherheit den Wert des Patentes festzustellen. Bei dem Ankauf oder der Finanzierung von Patenten und ähnlichen Sachen ist um so größere Vorsicht geboten, als sich kaum auf einem anderen Gebiet so schöne Luftschlösser herbeizaubern lassen, als gerade hier. Zu leicht glaubt der Freier, jett endlich sei das Glück zu ihm gekommen. Er sieht sich in Gedanken bereits in einer großen Villa usw. Der Verstand müßte ihm aber sagen: "Wenn jemand wirklich eine sehr lohnende Erfindung gemacht hat, so wird er auch immer im Verwandten- oder Bekanntenkreise einen Geldmann finden, der ihm die Sache finanziert. Wozu braucht der Erfinder also mich?! Der Fall wäre doch zu ungewöhnlich. Ich vermag an dieses große Glück nicht ohne weiteres zu glauben." - Und sehr bald wird er einsehen, daß das Glück wieder einmal nur einer Seifenblase glich. Zahlreiche Erfinder leben glänzend, nicht etwa, weil sie jemals etwas Brauchbares erfunden hätten, sondern weil sie noch immer Dumme "gefunden" haben und finden werden.

Wer ein Patent kaufen oder in irgendeiner Art finanzieren will, muß — alles andere vorausgesetzt — unbedingt einen Patentanwalt mit der Angelegenheit betrauen und möglichst noch Sachverständige hinzuziehen. Sonst wird er fast immer eine schwere Enttäuschung erleben.

Auf ähnlichem Gebiet liegt der Lizenzschwindel. Beispielsweise hat ein Betrüger einen Reklameapparat, der durch Gebrauchsmusterschutz geschützt ist, erworben, und vergibt nun die Lizenzen für die einzelnen Distrikte. Er rechnet es dem Freier wunderschön vor, wieviel Tausende von Mark er mindestens durch Übernahme einer Lizenz verdienen würde. Da der Freier vollständig Laie ist, kann er natürlich unmöglich herausfinden, wo der kleine Fehler steckt, durch den die ganze Berechnung gründlich verkehrt wird. Auf diesen Schwindel sind bereits sehr zahlreiche Personen hineingefallen. Sie haben sich teilweise sogar verlocken lassen, eine sichere Position aufzugeben und ihr lettes Geld dafür anzulegen, eine derartige Lizenz zu erwerben. Die Enttäuschung ließ denn auch nicht auf sich warten. Zum Schluß stellte sich häufig heraus, daß die Freier so gut wie gar keine Apparate absetzen konnten, sich aber außerdem durch Verträge, deren Sinn sie vorher gar nicht erfassen konnten, zu Leistungen verpflichtet hatten, die ihnen ihre letten Mittel raubten.

4. Kautionsschwindel.

Viele Personen kennen nicht den Unterschied zwischen Kaution und Geschäftseinlage oder einer ähnlichen Bezeichnung. Darauf bauen oft Betrüger ihren Schwindel auf, indem sie für ihre Firma Kassierer suchen und diesen ein verhältnismäßig günstiges Gehalt zusagen - natürlich unter der Bedingung, daß eine Kaution gestellt werden muß. Aus Freude darüber, endlich eine gute Stellung gefunden zu haben, übersieht der Freier, daß in dem Vertrag, den er unterschreibt, nicht von Kaution, sondern von Geschäftseinlage die Rede ist. Oft ist ihm dieser Unterschied überhaupt unbekannt. Nach kurzer Zeit wird er aus irgendeinem Grunde entlassen. Fordert er jett seine Kaution zurück, so erfährt er, daß er eine Geschäftseinlage gezahlt hat. Die Kaution darf der Arbeitgeber nicht angreifen, vielmehr muß er sie hinterlegen und kann einen Anspruch nur in der Höhe geltend machen, in welcher er nachweislich durch Verschulden des Kassierers geschädigt worden ist. Sobald der Kassierer seine Stellung verläßt, muß ihm die Kaution zurückgezahlt werden, soweit nicht Ansprüche gegen ihn geltend gemacht werden können. Ganz anders ist es mit der Geschäftseinlage. Dieses Geld kann der Arbeitgeber in sein Geschäft stecken. Gerät das Geschäft in Zahlungsschwierigkeiten oder gar in Konkurs, so ist die Einlage natürlich verloren. Tritt der Kassierer aus, so muß

er die Einlage erst kündigen und kann das Geld nur beanspruchen, nachdem die Kündigungsfrist abgelaufen ist.

Es kommt immer wieder vor, daß Betrüger ihre Firma von Anfang an darauf einstellen, möglichst viele Kassierer oder ähnliche Angestellte zu engagieren, von denen sie die Stellung einer Kaution einigermaßen glaubhaft verlangen können. Nach kurzer Zeit werden diese dann hinausgeworfen und durch anderes Personal ersetzt, das natürlich wieder die angebliche Kaution, in Wirklichkeit Geschäftseinlage, zu zahlen hat. Natürlich kommt es den Betrügern nur darauf an, auf diese Weise möglichst viel Kapital in die Hand zu bekommen. Mit diesem Gelde arbeiten sie dann, bis ihnen das Handwerk gelegt wird oder bis die Firma zusammenbricht. —

Als Besonderheit sei hier erwähnt, daß Betrüger mitunter auch eine Aktiengesellschaft zu diesem Zwecke erwerben. Ein entsprechender Mantel ist heutzutage für verhältnismäßig wenig Geld leicht zu bekommen. Der Betrug wird dann in der Weise verübt, daß man von den Angestellten anstatt einer "Kaution" den Erwerb einer bestimmten Anzahl von Aktien verlangt. Die Aktien sind natürlich in Wirklichkeit völlig wertlos. Hat man durch Wechsel des Personals die Aktien ganz oder zum größten Teil untergebracht, so läßt man die Firma einfach auffliegen.

5. Darlehnsschwindel.

Hierüber ist schon sehr oft geschrieben worden. Trottdem kommt der Schwindel immer wieder vor. Er wird in der Regel in folgender Weise verübt:

Betrüger gründen eine Firma, die angeblich den Zweck hat, Geldsuchenden Kapital zu beschaffen. Heutzutage bevorzugen es die Betrüger anscheinend, zu gleichem Zweck eine Genossenschaft zu gründen, weil sich auf diese Weise ihre eigentlichen Absichten besser verschleiern lassen. Kommt nun jemand zur Firma mit einem Darlehnsgesuch, so wird ihm alles mögliche versprochen. In Wirklichkeit ist es nur auf die Anzahlung oder Einschreibgebühr oder wie es sonst genannt wird, abgesehen.

In derselben schwindelhaften Weise werden heute zahlreiche Personen, die Hypotheken oder Wohnungen suchen, geschädigt.

6. Genossenschaftsschwindel.

Es ist heute in Betrügerkreisen sehr beliebt, sich für längere oder kürzere Zeit eine gutbesoldete Stellung zu verschaffen, indem man eine Genossenschaft, z. B. eine Baugenossenschaft, aufzieht. Es ist ja ein Kinderspiel, in kurzer Zeit Hunderte von Genossen zu werben, die eine Wohnung wünschen. Selbstverständlich gehört hierzu Personal. Daher ist in diesem Zusammenhang auch der Kautionsschwindel nicht selten. Werden die Genossen zu rebellisch, so legt man sein Amt als Vorsitzender nieder oder läßt sich hinauswerfen. Auf alle Fälle hat man einige Monate recht gut gelebt und womöglich noch genügend "Andenken" in der Tasche behalten, mit denen man eine neue "Firma" aufziehen kann. Den Genossen fällt es fast immer erst nachträglich ein, festzustellen, was für eine Persönlichkeit der oder die Vorsittenden eigentlich sind. Und mit dem Aufsichtsrat ist meistens leicht fertig zu werden. Schlimm ist es aber für die Genossen, weil sich diese fast nie überlegen, was sie unterschreiben. Gerät eine solche Genossenschaft in Zahlungsschwierigkeiten, so wird fast immer jeder Genosse gezwungen sein, nicht nur seine Anteile in voller Höhe einzuzahlen, sondern sogar den gleichen oder einen noch höheren Betrag als Haftsumme aufzubringen. Hieran denkt aber vorher meist niemand. Da es sich gerade in diesen Fällen fast immer um Angehörige nur wenig bemittelter Kreise handelt, können derartige Folgen oft katastrophal wirken.

7. Kommissionsschwindel.

Es sei hierfür nur ein kleines Beispiel erwähnt, wie es mir vertraulich mitgeteilt wurde:

Eine größere Firma, von deren Zahlungsschwierigkeiten bisher nichts bekannt geworden war, machte einer großen Uhrenfabrik ein sehr günstiges Angebot in der Weise, daß sie den Verkauf eines großen Postens von Uhren zu einem Preise übernehmen wollte, der 20 % über dem normalen Preis lag. Die Uhrenfabrik ging auf das Geschäft ein und vertraute der Firma die Ware an. Nach einiger Zeit teilte die Firma mit, daß es ihr gelungen sei, einen Käufer für den ganzen Posten zu finden, und daß sie die Ware bereits übergeben habe. Nachträglich stellte sich dann heraus, daß der Käufer mit faulen Akzepten bezahlt hatte. Die Firma bedauerte dies Mißgeschick der Uhrenfabrik gegenüber ungemein. Im übrigen wies sie jedoch an der Hand von Referenzen über den Käufer nach, daß sie keinerlei Verschulden treffen könne. Es sei eben ein unglücklicher Zufall gewesen. Die Zahlungsschwierigkeiten der Firma sollen kurze Zeit darauf behoben gewesen sein.

8. Pferdeschieber.

Vielfach sind Personen dadurch geschädigt worden, daß sie sich mit sogenannten "Pferdeschiebern" in Geschäfte einließen, ohne zu ahnen, mit wem sie es zu tun hatten. Vor einiger Zeit brachte ein bekanntes Berliner Blatt einen diesbezüglichen Artikel, der nachstehend wiedergegeben wird:

Unglaubliches vom Berliner Pferdemarkt.

Betrügerkolonnen an der Arbeit. Der Reichsverband deutscher Pferdehändler bittet um polizeiliches Einschreiten.

Auf den Berliner Pferdemärkten haben sich Zustände herausgebildet, die man für geradezu unmöglich halten sollte. Die Bauern, die vom Land ihre Tiere bringen, müssen stets fürchten, beschwindelt, bestohlen oder gar verprügelt zu werden. Diese Mißstände, auf die wir schon einmal hingewiesen haben, veran-

laßten den Reichsverband deutscher Pferdehändler, das Polizeipräsidium um scharfes Eingreifen zu bitten. Wie der Reichsverband mitteilt, sind die betrügerischen Machenschaften einer ganzen Anzahl gewissenloser Personen geeignet, harmlose Leute schwer zu schädigen und den anständigen Pferdehandel mit in Verruf zu bringen.

Die Schwindler, die der Volksmund bereits mit bezeichnenden Spitnamen belegt hat, arbeiten gruppenweise auf verschiedene Art. Eine Kolonne von etwa 30 Mann sucht durch Bekanntmachungen Teilhaber an Pferdehandelsgeschäften mit einem Kapital von 3000-10 000 Mark und verspricht einen Monatsverdienst von 500 bis 1500 Mark. Geldgeber, die sich zunächst einmal erkundigen, erhalten stets die beste Auskunft, denn die Leute, die sie erteilen, gehören selbst zu der Kolonne. Das eingezahlte Geld wird aber nie zu dem vorgegebenen Zweck verwendet. Die Schwindler bezahlen die Pferde, die sie in Berlin und in der Provinz kaufen, vielmehr nur mit Wechseln, die lediglich Mitglieder ihrer Kolonne akzeptiert haben. Hat ein Verkäufer Bedenken, diese Wechsel zu nehmen, so stehen immer schon andere Mitglieder der Kolonne bereit, um ungefragt zu versichern, daß der Käufer und seine Wechsel absolut sicher seien. In Wirklichkeit wird später niemals ein Wechsel eingelöst, und bei dem Akzeptanten ist nie etwas zu holen. Die Verkäufer sind ihre Pferde los, und die Geldgeber sehen von ihrem Kapital auch nie etwas wieder.

Eine andere Kolonne hat es auf Privatleute abgesehen, die auf dem Markt ein Pferd kaufen wollen. Sie verkauft Pferde mit einer Anzahlung von 100 bis 200 Mk. Der Rest soll für eine vereinbarte Zeit gestundet werden. Haben aber die Gauner die Anzahlung erst in der Tasche, so verweigern sie die Herausgabe des Pferdes mit der Behauptung, daß es nur gegen Barzahlung verkauft sei. Sofort springen ihm drei, vier oder fünf Mann seiner Kolonne bei mit der Versicherung, daß sie, ganz uninteressiert, bezeugen können, daß das Pferd gegen Barzahlung verkauft worden sei. Alles das spielt sich nicht etwa ruhig ab,

sondern der Käufer wird so bedroht, daß er schließlich froh ist, wenigstens ohne Prügel davonzukommen*).

Nicht viel besser ergeht es Privatleuten, die auf dem Markt ein Pferd verkaufen wollen und der "Umtauschkolonne" in die Hände fallen. Mitglieder dieser Kolonne nehmen ihn bald in die Mitte und lassen ihn nicht mehr los. Ein Mann fragt nach dem Preis und bietet dann ein angeblich gutes Pferd, das er auf dem Markt zu stehen habe, zum Tausch an. Um den Tausch zustandezubringen, springt ein zweiter Mann ein und raunt dem Verkäufer zu, daß er das zum Tausch angebotene Pferd gern kaufen möchte, mit dessen Besitzer aber nicht verhandeln könne, weil er sich mit ihm gezankt habe. Er bittet den Privatmann, den Tausch vorzunehmen, und erklärt sich bereit, ihm das eingetauschte Pferd für denselben Preis, den er für seines gefordert hat, sofort wieder abzukaufen. Etwaige Bedenken werden auf der Stelle durch eine Anzahlung von 20 bis 50 Mk. beseitigt. Der Tausch geht vor sich, der angebliche Kaufliebhaber aber verschwindet, und der Privatmann bleibt mit dem eingetauschten Pferde, das höchstens Schlachtwert hat, sigen. Sein gutes Pferd ist er losgeworden.

Diese unsauberen Elemente, die zum Teil einmal dem Reichsverband deutscher Pferdehändler angehörten, von diesem aber wegen ihrer Machenschaften ausgeschlossen wurden, haben sich selbst zu einem Verein zusammengetan und ihre Mitgliedskarten denen des Reichsverbandes täuschend ähnlich nachgemacht. Sie benüten auch diese Täuschung bei ihren Betrügereien, indem sie den Schein erwecken, daß sie zu einer großen angesehenen Organisation gehören. Marktbesucher, besonders aus der Provinz, aber auch aus Berlin, können vor den Schwindlern nicht dringend genug gewarnt werden, um so mehr, als diese auch vor Gewalttätigkeiten durchaus nicht zurückschrecken. Erst vor einigen Tagen erhielt der Obmann des Reichsverbandes einen Schlag über den Kopf, der ihm eine sechs Zentimeter lange Wunde beibrachte.

"60 % p. a.

zahlt erstklassige Firma für Geschäftseinlagen. Absolute Sicherheit garantiert" usw.

Zur Beurteilung solcher oder ähnlicher Angebote dürfte es angebracht sein, sich folgender alten Anekdote zu erinnern:

"Zu einem alten Bankdirektor kam ein Jugendfreund und fragte ihn um Rat, da er sein Vermögen in Papieren anlegen wollte. Der Bankier schlug alles mögliche vor, aber sein Freund konnte sich nicht entscheiden. Teils waren ihm die Zinsen zu gering, teils waren die Papiere nicht sicher genug. Da meinte der alte Bankier trocken: "Lieber Freund! Es gibt nur zwei Möglichkeiten; für eine von beiden mußt Du Dich entscheiden. Entweder — schlecht leben und gut schlafen oder — umgekehrt. Aber gut leben und gleichzeitig gut schlafen — das gibt es nicht!"

Gewiß gibt es Leute, die anders reden, aber - -!

Wenn ich jemand als Geschäftseinlage oder in irgendeiner anderen Form ein Darlehn zu einem unnormal hohen Zinssat geben will, so muß ich mir doch unbedingt darüber Gedanken machen, ob der Darlehnssucher überhaupt in der Lage ist, eine derartig hohe Verzinsung geschäftlich tragen zu können und, wie er es macht bzw. machen will, einen derartigen Verdienst zu erzielen. Ich kann mich doch unmöglich dabei beruhigen, daß ich mir sage: "Wie er es macht, ist mir gleichgültig — — wenn ich nur meine Zinsen bekomme." Denn wenn der Darlehnsnehmer seinen unnormal hohen Verdienst durch unreelles Handeln erreicht, dann kann ich mich doch nicht wundern, wenn er letzten Endes auch mir gegenüber unreell handelt, d. h. mich um das ganze Kapital betrügt. Aber in diesem Fall würde mir auch die höchste Verzinsung nichts nützen. Andererseits erscheint die Möglichkeit eines unnormal hohen Verdienstes gerade heute sehr unwahrscheinlich. Denn es ist ein alter Erfahrungssat, daß gute Verdienstmöglichkeit auf geschäftlichem Gebiet sofort die Konkurrenz herbeizieht, so daß alsbald ein Unterbieten einsett, bis der normale Zustand auch hier wieder erreicht ist. Demnach

^{*)} Man beachte hier das Eingreifen des "Chors" — in der gleichen Weise wie im Fall "Einsponbetrug und Nepperei" (1 18).

kann ein unnormal hoher Verdienst auf längere Zeit nur in dem Fall erzielt werden, daß eine Konkurrenz ausgeschlossen ist. Und dies wird nur ausnahmsweise möglich sein.

Weiter muß ich mich aber auch fragen, weswegen der Darlehnssucher überhaupt derartig hohe Zinsen anbietet. Die verschieden hohe Verzinsung beruht bekanntlich auf dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage auf dem Kapitalmarkt. Je sicherer eine Kapitalsanlage ist, um so geringer wird der Zinsfuß sein, weil hier bereits zu diesem niedrigen Zinsfuß genügend Kapital angehoten wird -- eben weil sie so sicher ist. Umgekehrt je unsicherer eine Anlage ist, um so höher muß der Zinsfuß sein, um überhaupt Geld hineinzubekommen — weil eben die Anlage so unsicher ist. Kein Geschäftsmann wird aus freien Stücken 15 % Zinsen geben, wenn er zu 10 % genügend Kapital erhalten kann. Wenn also der Darlehnssucher unverhältnismäßig hohe Zinsen anbietet, so muß ich demnach wohl annehmen, daß auch die Unsicherheit unverhältnismäßig groß sein muß, falls mir nicht das Gegenteil bewiesen wird. Ich muß also normalerweise immer damit rechnen, daß ich das Kapital riskiere. Selbst wenn mir Sicherheiten geboten werden, die gründlichster Nachprüfung standhalten, muß ich unter Umständen doch darauf gefaßt sein, daß sich Komplikationen irgendwelcher Art ergeben. Womöglich muß ich später, um mein Geld zurückzubekommen, erst langwierige Prozesse führen und dergleichen. Wenn ich dann schließlich alles zusammenrechne, bleibt mir vielleicht weniger, als wenn ich mein Geld mündelsicher angelegt hätte. Jedenfalls zeigt die Erfahrung immer wieder, daß mit derartigen Angeboten auch fast immer ein ungeahntes Risiko verbunden ist. Und Personen, die nicht wirklich sehr genau auf diesem Gebiet Bescheid wissen, können nicht dringend genug zur größten Vorsicht gemahnt werden!! Ein Sperling in der Hand ist auch hier besser als die Taube auf dem Dach! Leider — zeigt die Erfahrung aber auch immer wieder, daß von Zeit zu Zeit mit fast mechanischer Präzision die Fälle sich wiederholen, in denen es Schwindlern gelingt, durch unnormal hohe Zinsversprechungen unzähligen Personen das Geld aus der Tasche zu locken. In Wirklichkeit bezahlen die Betrüger die Zinsen natürlich von neueinkommenden Geldern, während sie dem Publikum alles mögliche über die Art ihres "fabelhaften" Verdienens erzählen. Sie finden eben immer wieder genügend Leute, die an sie glauben, — — Gläubige — Gläubiger — —.

Dabei werden aber gerade diese Geschädigten wohl kaum auf die Sympathie ihrer Mitmenschen rechnen können — höchstens auf deren Schadenfreude.

10. Schwindel mit Sicherheitshypotheken.

Ein Ausländer hatte sich dadurch einen recht erheblichen Warenkredit zu beschaffen gewußt, daß er eine Sicherheitshypothek auf sein hiesiges Mietshaus eintragen ließ. Der Lieferant glaubte sich hierdurch völlig zu sichern, erlebte aber einen bösen Reinfall. Denn als die Waren nicht bezahlt wurden und das Grundstück zur Zwangsversteigerung kam, fiel die Sicherheitshypothek vollkommen aus. Das Haus hatte wohl früher einmal den betreffenden Wert gehabt, aber der Ausländer hatte es völlig verfallen lassen und nur die Mieten eingesteckt. Kurze Zeit vor dem Geschäftsabschluß war noch eine (fingierte?) Hypothek eingetragen worden, die aber gleich darauf weiter verkauft worden war. Hinter dieser stand nun die Sicherheitshypothek — — im Schornstein. Das Ganze war also darauf berechnet, das Haus, welches unrentabel geworden war, möglichst hoch zu verwerten.

Dieser Trick ist besonders von Ausländern wiederholt mit Erfolg angewandt worden.

Überhaupt ist auf dem Hypothekenmarkt größte Vorsicht geboten, weil hier ein sehr umfangreicher Schwindel in jeder nur denkbaren Weise getrieben wird. So sei noch folgender Fall erwähnt:

In einem Kreisblatt erscheint ein Inserat des Inhalts, daß zu einem recht billigen Satz Hypothekengelder in großem Umfang zu vergeben seien. Die Interessenten, die sich hierauf melden — meist kleine Landwirte —, erhalten dann den Besuch eines Agenten, der mit großem Wortschwall in ihnen den Glauben er-

weckt, daß er direkt die gewünschte Hypothek besorgen würde. Natürlich müssen sie einen entsprechenden Schein unterschreiben, in dem es heißt, daß sie "im Falle des Erfolges" eine bestimmte Summe (50 oder 100 Mk.) zu zahlen verpflichtet seien. In Wirklichkeit haben sie aber dem Agenten nur einen Auftrag für ein Inserat in dessen "Fachorgan" erteilt. Nach kurzer Zeit bekommen sie dann einen Brief mit Nachnahme über 50 bzw. 100 Mk. In diesem Brief befinden sich einige auf das Inserat hin eingegangene Offerten, die völlig wertlos sind. Einen derartigen "Fall des Erfolges" hatten die Interessenten natürlich nicht erwartet.

Mitunter wird den Interessenten auch direkt ein Inserat im "Fachorgan" aufgeschwatt, indem den Leuten hoch und heilig versichert wird, daß dieses unbedingt besten Erfolg haben werde. In Wirklichkeit wird das Blatt, welches nur in kleinster Auflage gedruckt wird, irgendwo verteilt, nur — um der Form zu genügen. Praktischen Wert hat es also überhaupt nicht. Vielmehr kommt es den Agenten in allen Fällen nur darauf an, einen ganz unberechtigt hohen Betrag für ein belangloses Inserat zu erschwindeln.

11. Betrug durch Vermittlung fingierter Lieferungsaufträge.

Bei diesem Betrug arbeiten fast immer mehrere Betrüger Hand in Hand. Angeblich hat einer von ihnen einen ganz großen Lieferungsauftrag, an dem weit über 100 000 RM. zu verdienen sind, von einem fremden Staat — womöglich auf Reparationskonto — bekommen und will ihn aus irgendeinem Grunde gegen entsprechende Entschädigung abtreten. Den Freier suchen sich die Betrüger fast nie durch Inserat, sondern lieber durch persönliche Vermittlung, weil er sich nämlich dann durch die hochklingenden Namen und Titel der beteiligten Personen und durch die "Regierungsschreiben" leichter einwickeln läßt. Es sind Fälle vorgekommen, daß der Freier sogar veranlaßt worden ist, sich selbst auf der betreffenden Botschaft bestätigen zu lassen, daß es mit der Auftragserteilung und der Abtretung in allen Punkten seine Richtigkeit habe. Einer der Betrüger erklärt sich bereit,

den Freier zu begleiten und ihn zum Legationsrat X. zu führen, den er "persönlich sehr gut kenne". Auf dem Korridor der Botschaft angelangt, sehen sie, wie ein Herr - ohne Hut und Mantel - aus einem Zimmer kommt und den Korridor entlanggeht. Der Begleiter flüstert: "Das ist der Herr Legationsrat!", eilt ihm nach und spricht ihn gerade in dem Augenblick an, in dem der "Herr Legationsrat" ein anderes Zimmer betreten will. Nach kurzer Unterhaltung wird der Freier herbeigewinkt, der solange ganz bescheiden im Hintergrund stand und über die großartigen Beziehungen seines Begleiters staunte. Der Legationsrat bedauert, die Herren nicht in seinem Zimmer empfangen zu können, weil er dort bereits Besuch habe. Überhaupt sei er heute gerade sehr besett. Im übrigen bestätigt er alles, hat womöglich auch diesbezügliche Schriftstücke zufällig bei sich usw. - In dieser oder ähnlicher Art wird dem Freier ein so schönes Theaterstück vorgespielt, daß er fest an den "Legationsrat" glaubt und die verlangte Summe zahlt. Später stellen sich dann Hinderungsgründe ein und schließlich - wird aus dem Geschäft doch nichts. Womöglich hat sich in der Zwischenzeit der Freier auch noch aus Angst, daß ihm sein schöner Verdienst entgehen könne, bewegen lassen, einige tausend Mark "Schmiergelder" zu geben, damit der betreffende Beamte auch ganz bestimmt die Sache sofort zum Abschluß bringt. Aber es hilft alles nichts - das Geld ist fortgeworfen.

Bisweilen wenden sich neuerdings Schwindler (meist Ausländer) an einheimische Firmen unter der Vorspiegelung, die Vergebung großer Lieferungen bei ausländischen Behörden entscheidend beeinflussen zu können. Eine gewisse Sach- und Personenkenntnis auf dem betreffenden Gebiet, die sie sich irgendwie erworben haben, kommt ihnen hierbei sehr zustatten. Durch ihr sicheres Auftreten gelingt es ihnen mitunter sogar, eine Zeitlang selbst Behörden zu täuschen.

12. Lotterieschwindel und ähnliches.

Vor Jahren begann in Amsterdam ein Deutscher mit Namen Stapper folgenden Schwindel:

Er vertrieb Karten in sechs verschiedenen Farben nach dem sogen. Goldregensystem. Wer eine solche Karte für eine Mark kaufte, sollte ihm diese einsenden unter Beifügung von weiteren vier Mark. Dafür schickte Stapper dem Einsender vier neue Karten in der Farbe der nächsten Serie. Diese sollte er an vier weitere Kunden für je eine Mark weiterverkaufen, so daß der erste Käufer also seine vier Mark zurückerhielt. Diese vier neuen Kunden sollten nun wieder ihrerseits die Karten mit je vier Mark einsenden usw. Wenn in allen sechs Serien alle Karten verkauft seien, sollte der erste Käufer 2000 Gulden erhalten. Auf diesen Schwindel fielen so unzählige Personen hinein, nicht nur in Deutschland, sondern auch in allen anderen europäischen Ländern, daß Stapper in kurzer Zeit ein großes Vermögen erwarb. Außerdem taten sich sofort verschiedene Konkurrenzfirmen auf, die genau nach demselben System arbeiteten. Der Schwindel beruht natürlich darauf, daß es in der Praxis einfach unmöglich ist, alle Karten der sechs Serien (es sind über viertausend) restlos zu verkaufen. Es braucht nur eine Lücke zu entstehen, so ist die Bedingung nicht erfüllt. In Wirklichkeit hat auch noch niem and die 2000 Gulden bekommen. Dieses System wird in strafrechtlicher Hinsicht als Ausspielung (§ 286 RStGB.) angesehen. Infolgedessen macht sich jeder strafbar, der sich hieran beteiligt.

Natürlich behauptet jede dieser Firmen in ihren Werbeschreiben, daß gerade ihr System nicht verboten sei. Das ist aber völlig unzutreffend und soll nur dazu dienen, erneut Opfer zu fangen.

In neuerer Zeit scheinen diese Schwindler wieder regere Propaganda durch Agenten, besonders auf dem flachen Lande und in den kleinen Städten, zu entwickeln, trottdem die Presse dauernd von Zeit zu Zeit vor ihnen warnt und das Publikum auffordert, alle diesbezüglichen Zuschriften oder sonstige Propagandamittel sofort der Polizei zuzustellen. Die Schwindler lassen sich die Postsendungen fast immer unter Deckadressen zuschicken. Sobald den Behörden eine solche neue Adresse bekannt wird, werden sämtliche Sendungen angehalten, die Gelder

beschlagnahmt und die Absender unweigerlich bestraft. Neuerdings leitet auch die Steuerbehörde gegen die Mitspieler ein Strafverfahren ein.

Im Anschluß hieran sei noch darauf hingewiesen, daß jett verschiedene inländische Firmen versuchen, in einem ähnlichen System — dem sogen. Schneeballsystem — Waren zu vertreiben. Ein Erlaß des Preuß. Justizministeriums zur Bekämpfung des Schneeballsystems (vgl. Justizministerial-Blatt 8 vom 25. 2. 27) hat folgenden Wortlaut:

"In letter Zeit mehren sich die Fälle, in denen Kaufleute sich öffentlich erbieten, Waren zu bestimmten Preisen gegen Anzahlung eines Teilbetrages mit der Maßgabe zu liefern, daß jedem Käufer die Zuführung einer bestimmten Anzahl weiterer zu gleichen Bedingungen abschließenden Kunden freigestellt und für jede solche Werbung ein Teil des Kaufpreises als "Provision" zugesagt wird. Gegenüber Zweifeln, die vereinzelt in der Rechtssprechung bei der strafrechtlichen Beurteilung derartiger Erbieten hervorgetreten sind, werden die Strafverfolgungsbehörden auf das Urteil des Reichsgerichts vom 17. 5. 1926 (RGSt. Bd. 60 250 ff.) hingewiesen, das in einem solchen Falle eine nach § 286 Abs. 2 StGB. strafbare Ausspielung angenommen hat. Das zum Wesen der Ausspielung erforderliche Merkmal des Einsatzes erblickt das Reichsgericht in der Anzahlung, den Gewinn in dem durch Herbeischaffung weiterer Käufer ermöglichten billigen Erwerb der Ware. Den Eintritt des Gewinnfalles sieht es als im wesentlichen vom Zufall abhängig an, weil die planmäßige Durchführung des Unternehmens bei dem lawinenartigen Anwachsen der Zahl der Mitbewerber in kurzer Zeit es unmöglich machen, weitere Käufer zu gewinnen, so daß für die späteren Glieder der Käuferreihe die Heranziehung weiterer Kunden von einem ständig an Wahrscheinlichkeit verlierenden Zufall abhänge. Dabei wird hervorgehoben, daß der Abschluß eines festen Kaufvertrages und die Verflechtung mit einem Provisions- oder Maklervertrag der Annahme einer strafbaren Ausspielung nicht entgegenstehe.

Die Strafverfolgungsbehörden ersuche ich, derartigen Auswüchsen auf dem Gebiete des kaufmännischen Wettbewerbs erhöhte Aufmerksamkeit zuzuwenden und bei ihrem Vorgehen den Rechtsstandpunkt des Reichsgerichts zugrundezulegen. Versuche verurteilter Händler, nach der Verurteilung den Warenvertrieb in ähnlicher Weise, nur unter geringfügiger Änderung der von dem Gericht als Ausspielung gebranntmarkten Vertriebsweise fortzusetten, sind besonders im Auge zu behalten. Im Hinblick auf die großen Gefahren, die ein Geschäftsgebaren der bezeichneten Art sowohl für die minderbemittelten Käuferkreise als auch für den reellen Handel in sich birgt, werden die Strafverfolgungsbehörden auch zu prüfen haben, ob gegen Händler, die den strafbaren Warenvertrieb in besonders großem Umfang oder mit besonderer Hartnäckigkeit betreiben, auf Gund des § 25 der Verordnung über Handelsbeschränkungen die Untersagung des Handels und die Schließung der Geschäftsräume, nötigenfalls im Wege der einstweiligen Anordnung (§ 25 Abs. 4), zu beantragen ist."

Ähnliche Erlasse sind auch in anderen Ländern ergangen.

Auch in diesem Fall setzt sich jeder, der sich an einem solchen System beteiligt, der Gefahr aus, gerichtlich bestraft zu werden. Zahlreiche Verurteilungen sind bereits erfolgt. — Schließlich sei noch folgender Schwindel erwähnt:

Bereits vor längerer Zeit standen in vielen Zeitungen und Wochenschriften Preisrätsel von der Art:

"Ohen Fliess kien Pries."

Jedenfalls waren die Lösungen kinderleicht zu finden. Jeder Leser wurde ohne weiteres aufgefordert, die Lösungen mit vollständiger Adressenangabe der betreffenden Firma einzusenden. Darauf hörte man längere Zeit nichts mehr hiervon. Vor mehreren Monaten erhielten dann zahlreiche Personen, die zum Teil seinerzeit die Lösungen mit ihren Adressen eingesandt hatten, zum Teil es aber auch nicht getan hatten, — lettere Adressen hat man also anscheinend einfach einem Adreßbuch wahllos entnommen — ungefähr folgendes Schreiben:

"Hierdurch teile ich Ihnen ergebenst mit, daß ich von dem Versandhaus X. die Adresse der Löser des seinerzeit veranstalteten Preisrätsels erworben habe mit der Verpflichtung, einen Teil der noch nicht zum Versand gekommenen Preise den richtigen Lösern des Preisrätsels nunmehr zuzustellen.

Ausgesett waren folgende Preise:

- 1 Eßzimmer.
- 1 Herrenzimmer.
- 1 Schlafzimmer,
- 1 Kücheneinrichtung usw.

Erfreulicherweise kann ich Ihnen mitteilen, daß für Sie ein Tischapparat bestimmt ist. Der Apparat ist Mahagoni Hochglanz poliert und für große Platten (25 cm) geeignet. Falls Sie hierauf reflektieren, bitte ich Sie, mir mittels beiliegender Zahlkarte für meine Unkosten, Fracht und Verpackung 7,20 RM. zu überweisen, wofür ich Ihnen die Sprechmaschine übersende.

Sofern Ihre Einzahlung nicht innerhalb von zehn Tagen nach Empfang dieses Schreibens erfolgt, nehme ich an, daß Sie auf die Sprechmaschine nicht reflektieren. Ihre Ansprüche an das Versandhaus X. sind dann hiermit erledigt."

Diesem Schreiben lag teilweise sogar eine Abbildung des Apparats bei. Er sah auf dem Papier wirklich nicht übel aus. Kein Wunder also, daß zahlreiche Personen den nicht gerade erheblichen Betrag einzahlten. Wer dies tat, erhielt nach wenigen Tagen — nicht etwa den Apparat, sondern ein neues Schreibenungefähr folgenden Inhalts:

"Hierdurch teile ich Ihnen höflichst mit, daß ich Ihre Einzahlung erhalten habe und daß der zu Ihrer Verfügung stehende Sprechapparat nunmehr in den nächsten Tagen franko an Ihre-Adresse zum Versand kommt.

Damit Sie den Apparat gleich bei Empfang benutzen können, erlaube ich mir die Anfrage, und glaube damit in Ihrem Sinne zu handeln, wenn ich der Sendung gleich eine Musterkollektion Schallplatten und ein Päckchen Nadeln beifüge.

Da die Schallplatten nicht immer sofort zu haben sind, und Sie mir durch Kauf derselben gleichzeitig ein kleines Geschäft zuweisen, glaube ich bestimmt annehmen zu dürfen, daß Sie mit der Beifügung einer Musterkollektion Schallplatten einverstanden sind. Ich werde also der Sendung zwölf verschiedene Musikstücke und ein Päckchen Nadeln beifügen und den Betrag dafür, einschl. aller Unkosten, in Höhe von

10.30 RM.

per Nachnahme mit der Sendung erheben. Sie werden also nicht nur einen wirklich brauchbaren Apparat erhalten, der große Schallplatten spielt, sonden gleichzeitig auch einige Ihnen bestimmt zusagende Musikstücke. Sie können sich dann bei Ankunft der Sendung sofort von der umfangreichen Tonfülle des Apparates sowie der Schallplatten überzeugen, usw."

Eines Tages kam dann — in den meisten Fällen war es kurz vor Weihnachten — der Postbote mit einem wirklich sehr großen Karton. Der Karton wirkte schon durch seine Größe so überzeugend, daß der Adressat fast in jedem Fall die Nachnahme bezahlte. Voller Spannung wurde die Schnur gelöst. Da kam gleich die erste Überraschung: in dem großen Karton lag ein recht kleiner Karton, ringsherum Holzwolle! Und nun kam die zweite Überraschung: in dem kleinen Karton befand sich ein "Grammophönchen" — Mahagoni Hochglanz angestrichen — allenfalls ein Kinderspielzeug! Die zwölf Musikstücke, also sechs Platten von ungefähr Handtellergröße entsprachen in jeder Weise dem Apparat, desgleichen das "Päckchen Nadeln" mit fünf Stück Inhalt.

Teilweise wurde den Adressaten die Sendung als Frachtstück übersandt. Wenn dann der Rollwagen mit dem großen Karton oder der noch größeren Holzkiste angefahren kam, wurde die Zahlung der Nachnahme fast nie verweigert.

Ein ähnlicher Schwindel ist schon sehr oft verübt worden, aber von Zeit zu Zeit läßt er sich immer wieder mit Erfolg durchführen. Denn die — Neugierigen werden nie alle.

Wo kann ich mich erkundigen?

Häufig haben mir Geschädigte geklagt, daß ihnen keine Stelle bekannt gewesen wäre, an der sie sich vor Geschäftsabschluß hätten erkundigen können. Sonst wären sie aller Voraussicht nach den Betrügern nicht zum Opfer gefallen.

Daher lasse ich hier eine Aufstellung solcher Institutionen folgen, bei denen man sich — abgesehen natürlich von den Auskunfteien und Detekteien — auf die ja bereits vorher verwiesen wurde, zweckdienliche Ratschläge und Auskünfte je nach der Art des Falles holen kann. Erwähnt sei noch, daß diese Stellen teils kostenlos entsprechend ihrem gemeinnützigen Charakter, teils gegen Erstattung der Selbstkosten arbeiten.

1. Betr. Darlehen-, Kautions-, Kreditschwindel, schwindelhafte Angebote über Nebenerwerb, usw.

Zentralstelle zur Bekämpfung der Schwindelfirmen, Berlin-Friedenau, Bismarckstr. 7.

Diese Zentralstelle ist ein Organ des Verbandes der gemeinnütigen Rechtsauskunftstellen e. V. Die dem Verband angeschlossenen Rechtsauskunftsstellen arbeiten, wie aus ihren Namen hervorgeht, gemeinnützig und sind außer in Berlin in folgenden Städten eingerichtet: Altona, Aschersleben, Benrath a. Rhein, Bergisch-Gladbach, Brandenburg a. H., Braunschweig, Breslau, Calau, Coburg, Cöthen, Cottbus, Crefeld, Danzig, Dessau, Duisburg, Eichstädt i. B., Einbeck, Elbing, Elmshorn, Emmerich, Erfurt, Essen, Euskirchen, Flensburg, Frankfurt a. Main, Göttingen, Gräfrath, Hagen i. W., Halberstadt, Hamborn a. Rh., Hamburg, Hannover, Harburg a. d. Elbe, Helmstedt, Herne i. W., Höchst a. M., Iserlohn, Jena, Kaiserslautern, Kiel, Köln, Bad Kreuznach, Lauban, Luckenwalde, Lübeck, Lüneburg, Meissen, München, Namslau, Nauen, Neumünster, Nürnberg, Offenbach a. M., Ohligs, Opladen, Potsdam, Preu-Bisch-Eylau, Regensburg, Riesa a. d. Elbe, Roßlau a. d. Elbe, Siegen, Solingen, Speyer, Sterckrade, Stolberg a. Rh., Stoppenberg, Stuttgart, Tilsit, Uelzen, Vörde (Niederrhein), Weißenfels

- a. d. Saale, Werdau, Wiesbaden, Wilhelmshaven, Wittenberge (Bez. Potsdam), Worms, Zeit, Zerbst, Zweibrücken, Zwickau i. Sachsen.
- 2. Betr. Schwindelbanken und Winkelbankiers, Depotochwindel, Schwindel mit Wertpapieren und ähnlichen Sachen:

Zentralverband des Deutschen Bank- und Bankiersgewerbes

- e. V., Berlin NW 7, Dorotheenstr. 4.
- 3. Betr. schwindelhafte bzw. 'unsichere 'Bau- und Spargenossenschaften, Siedlungsvereine und dergl.:

Reichsverband der Wohnungsfürsorgegesellschaften e. V. Hauptverband deutscher Baugenossenschaften — beide Berlin W 8, Mohrenstraße 7/8.

- 4. Betr. schwindelhafte Genossenschaftsgründungen: Deutscher Genossenschaftsverband e. V., Berlin W 35, Schöneberger Ufer 21 (Schulte-Delitsch-Haus).
- 5. Betr. Lizinzschwindel auf dem Gebiet der Reklame: Verband deutscher Reklamefachleute e. V., Berlin W 35, Potsdamer Straße 105 a.
- 6. Reichsverband deutscher Makler für Immobilien, Hypotheken und Finanzierungen e. V.:

Berlin W 9, Friedrich-Ebert-Straße 15.

7. Zentralstelle zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs:

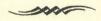
Berlin-Schöneberg, Warthurgstraße 48 II.

8. Deutsche Gesellschaft zur Bekämpfung des Kurpfuschertum:

Berlin-Wilmersdorf, Motstr. 36.

Für die Mitteilungen weiterer Adressen gleicher oder ähnlicher Institutionen wäre ich im Interesse der Allgemeinheit sehr dankbar.

Der Verfasser.



Schlußwort.

Hiermit will ich dies Büchlein abschließen. — Mancher Leser wird an einzelnen Stellen ungläubig den Kopf geschüttelt haben. Aber ich möchte nochmals darauf hinweisen, daß alle Fälle der Praxis entnommen sind, sich also im großen und ganzen so abgespielt haben, wie ich sie hier erzählt habe. Man weiß eben wirklich nicht, worüber man sich mehr wundern soll: über die Naivität auf der einen oder die Raffiniertheit auf der anderen Seite. Möge dies Büchlein dazu beitragen, dem Publikum einen kleinen Einblick in die Arbeitsweise der Betrüger zu vermitteln und möglichst weite Kreise davon zu überzeugen, daß in geschäftlichen Dingen heute mehr denn je der oberste Grundsatz immer lauten muß:

"Nicht glauben — sondern wissen."



Inhalt

Vorwort
Einleitung
Erster Teil: Einsponbetrug, der gefährlichste Betrug der Gegen=
Erster Teil: Einsponbetrug, der gefährlichste Betrug der Gegen=
wart.
1. Das amerikanische Geschäft einfacher Art 9
2. Die Mängel eines derartigen Geschäftes
3. Die "Patentlösung" in Verbindung mit dem Einspongeschäft 12
4. Die Einleitung
5. Der Hauptteil
6. Das Nachspiel
7. Die zivilrechtlichen Ansprüche des Betrogenen 17
8. Der Vermittler
9. Eigentümlichkeiten dieser Geschäfte 21
10. Die Autogeschäfte
11. Der kulante Verkäufer
12. Das Akkreditiv
13. Einiges über das Wesen der Betrüger und der Freier 27
14. Wie sich Anzeigen verhindern lassen
15. Wie es Gannefski und Schlaumeier machen
16. Der betrogene Betrüger
17. Der falsche Falschmünzer
18. Einsponbetrug und Nepperei 41
Zweiter Teil: Gleiche und ähnliche Geschäfte.
1. Der alte Straßenmusikant
2. Die Großfürstin
3. Der Gelehrte
4. Das Doppeleinspongeschäft 49
5. Die Aufrechnung
6. Das wertvolle Pfand
7. Rückblick
Drifter Teil: Wie schüße ich mich vor Betrug?
1. Die Gefahr mit unbekannten Personen Geschäfte zu machen 60
2. Ist es möglich, sich vor Betrug zu schüßen? 61

	Seate
3.	Der Unterschied zwischen gefühlsmäßigem und verstandes- mäßigem Handeln beim Vertragsabschluß
	manigem risera com contraction of the contraction o
	77.10
	Wie wird eine Erkundigung sachgemäß durchgeführt? 69
6.	Wie das "sichere" Geschäft des Herrn Schulz in Wirklich"
	keit aussieht
7.	Die Notwendigkeit gewisser Vorarbeiten für jedes Geschäft 80
8.	Wieviel gewerbsmäßige Betrüger gibt es? 81
9.	Wieviele Betrugsfälle werden wohl jährlich begangen und
	wieviele werden angezeigt? 84
10.	Nehmen die Betrugsfälle an Zahl ab? 86
11.	Gewerbsmäßiger Betrug und Volkswirtschaft 89
Vierter	Teil: Die wichtigsten Arten des modernen Betruges.
1.	Kreditbetrug
2.	Pfandscheinbetrug
3.	Patent= und Lizenzschwindel 96
4.	Kautionsschwindel
5.	Darlehnsschwindel
6.	Genossenschaftsschwindel
7.	Kommissionsschwindel
8.	Pferdeschieber
9.	Schwindelhafte Zinsversprechungen
	Schwindel mit Sicherheitshypotheken
11.	Betrug durch Vermittlung fingierter Lieferungsaufträge . 106
	Lotterieschwindel und ähnliches
17.	Wo kann ich mich erkundigen?
	Schlußwort
	Dullion work

