BOOKS4SUCCESS

Peter Escher

# MIT MIR NICHT!

**Ob hausgemachter Ärger oder handfester Betrug – so vermeiden Sie Probleme, bevor sie entstehen**

BOOKS4SUCCESS

Peter
Escher

# MIT MIR NICHT!

**Ob hausgemachter Ärger
oder handfester Betrug –
so vermeiden Sie Probleme,
bevor sie entstehen**

Copyright 2013:
© Börsenmedien AG, Kulmbach

Gestaltung und Herstellung: Johanna Wack
Buchsatz: Bernd Raubbach
Lektorat: Kerstin Salvador
Korrektorat: Claus Rosenkranz
Druck: CPI – Ebner & Spiegel, Ulm

ISBN 978-3-86470-135-1

Alle Rechte der Verbreitung, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe und der Verwertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen vorbehalten.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

BÖRSEN MEDIEN
AKTIENGESELLSCHAFT

Postfach 1449 • 95305 Kulmbach
Tel: +49 9221 9051-0 • Fax: +49 9221 9051-4444
E-Mail: buecher@boersenmedien.de
www.books4success.de
www.facebook.com/books4success

Die Handlung und alle handelnden
Personen sind frei erfunden.
Jegliche Ähnlichkeit mit lebenden
oder realen Personen
wäre rein zufällig.

# INHALT

**WARUM SIE DIESES BUCH LESEN SOLLTEN** ..... 11

Geht runter wie Öl ..... 13

**HINWEIS ZUR SORTIERUNG DER RATSCHLÄGE** ..... 19

Nicht leichtfertig vertrauen! ..... 20
Vorsicht bei Schnäppchen! ..... 22
Keinen Streit um jeden Preis! ..... 23
Dreizeiler können helfen! ..... 24
Verträge sorgfältig prüfen! ..... 26
Kleingedrucktes lesen! ..... 27
Informiere dich rechtzeitig! Vorher! ..... 29
Grenzen der Prävention ..... 29

**TRAU, SCHAU, WEM!** ..... 31

Identitäten und Vertrauen ..... 33
Trick voraus – Internet-Abzocke ..... 42
Nepp auf die altmodische Art ..... 50
Die Akteure im Finanzmarkt
und ihre Motivation ..... 54
Wenn Betrüger Finanzrat erteilen ..... 61
Die Grauen und das Grauen ..... 68
Wie man im richtigen Moment stark bleibt ..... 74

**DER PREIS IST HEISS!** ..... 77

Verlockungen ..... 79
Der Sammler in uns ..... 88

Grün investieren und dennoch kassieren ..... 90
Kollektiver Irrtum nach einem Hype ..... 91
Die Masche mit dem Steuern sparen ..... 96
Wenn der Preis zu heiß ist ..... 100

**DER KLÜGERE GIBT NACH!** ..... 101

Mediation ..... 105
Über was Richter urteilen ..... 107
Wenn Hilfe schon fast nicht mehr möglich ist ..... 111
Gab es keinen Klügeren? ..... 114

**WER SCHREIBT, DER BLEIBT!** ..... 117

Vertrag kommt von vertragen ..... 119
Spitzfindigkeiten ..... 123
Anlegerschutz im Finanzmarkt ..... 124
Was ist falsch an einem Dreizeiler? ..... 132

**DRUM PRÜFE, WER SICH EWIG BINDET!** ..... 135

Die Kreditmühle ..... 136
Methusalem-Verträge ..... 138
Die Bürgschaft ..... 141
Langfristige Verträge ..... 143
Unnütze Versicherungen ..... 146
Lotto: Wenn aufhören schwierig wird ..... 149
Ewig muss nicht sein ..... 150

**LÖSE PROBLEME SOFORT! IMMER!** ..... 153

Schuldensituation in Deutschland ..... 154
Schufa-Kredite ..... 155
Abmahnungen ..... 158
Ärger frühzeitig vermeiden ..... 160

**INFORMIERE DICH RECHTZEITIG! VORHER!** ..... 163

Der steinige Weg zum Eigenheim ..... 165
Wenn Vertrauen nicht angebracht ist ..... 167
Vorher durchschaubare Neppereien ..... 168

**MIT MIR NICHT!** ..... 173

**INDEX** ..... 179

**DANKSAGUNG** ..... 187

# WARUM SIE DIESES BUCH LESEN SOLLTEN

Seit mehr als 18 Jahren, 850 Sendungen und etwa 3.000 Fällen bin ich beim Fernsehen der „Problemlöser" für meine Zuschauer, immer häufiger auch ihre letzte Hoffnung. Mal ging es um Versicherungen, mal um Ärger mit Vermietern, mal um dubiose Finanzgeschäfte. Oder die Mutter aller Neppereien, die Kaffeefahrt, alles ist schon mal da gewesen. Mindestens 80 Prozent der Fallen für Verbraucher sind bereits bekannt und nur die Verpackung ist neu. Als Trend ist klar auszumachen: Die Tricks werden immer raffinierter. Aber dennoch bleibt das Grundmuster irgendwie erhalten und ist zumindest für das geschulte Auge erkennbar. Genau aus diesem Grund habe ich versucht, aus meinen Erfahrungen einen Extrakt zu liefern und allgemeine Warnhinweise zu formulieren. Es ist aus meiner Sicht nämlich ärgerlich, dass die Zahl der Geneppten nicht rückläufig zu sein scheint. Im Gegenteil: Es werden immer mehr Menschen abgezockt und um ihr schwer verdientes Geld gebracht. Nicht zuletzt, weil durch das weltweite anonyme Internet in den letzten Jahren viele neue Maschen hinzugekommen sind.

Mir ist natürlich klar: Ein Buch über das Vermeiden von Ärger ist weniger sexy als ein Ratgeber, der in zehn einfachen Schritten den Weg zum Millionär erklärt. Dieser Köder ist einfach hübscher in der Beschreibung. Die Lebenswirklichkeit der meisten Menschen in unserer Gesellschaft ist jedoch eine andere. Man sollte sich zunächst darauf beschränken, Betrüger nicht schnell zu Millionären zu machen und das eigene Leben möglichst sorgenfrei zu gestalten. Es wäre aus meiner Sicht sinnvoll, wenn mehr Verbraucher sich vorher schlaumachen würden, anstatt sich erst zu informieren, wenn sie bereits in der Falle sitzen. Dann stellt sich die Frage, wie komme ich aus dieser verfahrenen Situation wieder raus? Kann ich mich gegen Betrüger nachträglich noch wehren? Wie mache ich das am besten? Die Hilfe von Rechtsanwälten und Verbraucherschützern ist richtig und wichtig. Viel schlauer wäre es allerdings, zumindest die erkennbaren Schliche, Fallstricke und Tricks zu vermeiden. Das spart Geld und Verdruss und schont das Nervenkostüm. Denn jeder weiß zumindest aus Erzählungen von Freunden oder Bekannten, wie viel Lebensfreude – und Geld – verloren geht, wenn man sich monatelang ärgert oder sogar prozessiert.

Ich will mit diesem Buch bewusst einen anderen Weg als klassische (Rechts-)Ratgeber gehen und will versuchen, meine Zuschauer und Leser mit dem nötigen Wissen auszustatten, damit sie nicht in die Falle tappen

oder in Verträge geraten, die sie teuer zu stehen kommen. Für den präventiven Ansatz („VOR DEM SCHADEN KLUG SEIN!“) reicht es nach meinen Erfahrungen oft schon, den gesunden Menschenverstand zu gebrauchen und ein Grundverständnis mancher Zusammenhänge zu besitzen. Wer dieses Buch liest, lernt aus Beispielen und Fällen, in denen das Kind meist bereits in den Brunnen gefallen ist, seinem Bauchgefühl und einer gesunden Skepsis künftig wieder mehr zu vertrauen.

Gelegentlich kam ich mehrfach mit denselben unangenehmen Personen in Kontakt, die ihre Maschen immer wieder aufs Neue multiplizieren. Da unsere Justiz leider nicht präventiv, also vorsorglich und die Verbraucher schützend funktioniert, sind in solchen Fällen die Verbraucher auf sich selbst gestellt, denn nicht immer ist der Fernsehmann Escher zur Stelle.

## GEHT RUNTER WIE ÖL

Unglaublich, die Geschichte dreier Blondinen, die von Leipzig aus ihre Geschäfte in Mitteldeutschland und weit darüber hinaus aufzogen. Das auffällige Damentrio organisierte eine betrügerische Masche mit ihrer 3-Buchstaben-Firma, die ich hier ABC nennen will. Die Damen boten Motivationsseminare und Ähnliches an. Um möglichst viele (zahlende) Teilnehmer zu finden, wurden Jobanzeigen, beispielsweise für Kraftfahrer, geschaltet. Beim ersten Telefonkontakt rücken Initiatoren solcher Maschen noch nicht mit der Sprache und schon gar nicht mit der Wahrheit raus. Sie tun sehr geheimnisvoll und laden zu einer exklusiven Veranstaltung. Vor dem Seminarraum gibt es bei solchen „Events“ einen netten Empfang, einige Drinks und Small Talk. Unter den Teilnehmern im Seminarraum befinden sich erfahrungsgemäß dann nicht nur Neuinteressenten, sondern auch viele Eingeweihte, Leute, die bereits wissen, worum es geht. Ihre Hauptaufgabe ist es, positive Stimmung zu verbreiten und etwaige Zweifel bei den Neulingen sofort auszuräumen. Solch eine Auftaktveranstaltung beginnt beispielsweise als Bühnenshow vom Allerfeinsten mit Fanfare, Trommelwirbel und allem Drum und Dran. Die Teilnehmer werden in eine Art kollektiven Rausch versetzt: „Ich will nicht länger auf der Verliererseite stehen, sondern auch endlich mal Erfolg und Power haben. Und ich spüre nach der Veranstaltung ganz deutlich: Ich habe das Zeug dazu, ich muss meine Stärken nur entdecken und meine Potenziale nutzen.“ Derart euphorisch gestimmt vergisst der eine oder

andere schon mal, dass er eigentlich nur einen bescheidenen Nebenverdienst suchte. Denn wer glaubt im Innersten nicht daran, weit mehr draufzuhaben? Die verwendeten Glaubenssätze klingen schließlich toll und verheißungsvoll, schmeicheln und gehen runter wie Öl.

Und so funktioniert das Ganze: Es werden Anzeigen mit gut bezahlten Nebenjobs geschaltet, geheimnisvolle Einladungen ausgesprochen und die Interessierten beim ersten Termin tüchtig umgarnt. Und dann, in guter Stimmung, rücken die Veranstalter mit ihrem eigentlichen Anliegen raus. Aus dem Bauchladen wird ein teures Seminar für mehrere Tausend Euro gezogen. Aber das Beste kommt noch: Man kann das Geld für das „Power- und Erfolgsseminar " natürlich wieder hereinholen. Wer dem System nur fünf neue Seminarteilnehmer zuführt, erhält seinen Einsatz zurück und kann das Seminar kostenlos genießen. Jeder hat doch Freunde, Bekannte und Kollegen, die auch Erfolg wollen und sich mal überraschen lassen möchten, so die Argumentation der Initiatoren. Kurzum: Der Klassiker einer Kette und eines Schneeballsystems wird hier gestartet oder fortgeführt.

Ein gewisser Herr K. von der ABC hatte einen meiner aufmerksamen Zuschauer überreden wollen. K. wusste nicht, dass sein potenzielles Opfer mir die Möglichkeit gab, mit versteckter Kamera bei dem Gespräch dabei zu sein, als er in die Falle und auf eine Veranstaltung gelockt werden sollte. Ich saß gemeinsam mit meinem Kamerateam im Nebenzimmer und lauschte dem Gespräch in der guten Stube. Der Köder wurde geschickt ausgelegt. Wortreich wurde mal wieder aufgezeigt, wie einfach man Geld verdienen kann, und zwar richtig viel Geld. Abzocken mit der Hoffnung auf Arbeit ist eine besonders miese Masche. Eine halbe Stunde lang hörte ich mir die vollmundigen Versprechen des Herrn K. an, dann reichte es mir und ich betrat das Wohnzimmer. „Guten Tag, Peter Escher, MDR-Fernsehen." Den Mann muss bei meinem Anblick fast der Schlag getroffen haben. Er saß am Couchtisch und blätterte gerade seine Präsentationen durch. Mappe zu. Seine Gesichtsfarbe wechselte zwischen kreideweiß und puterrot, das ging sekundenschnell hin und her. Ich fragte ihn: „Na, haben Sie ein neues Opfer gefunden?" Schweigen. „Was ist denn? Sie haben Ihre tolle Geschäftsidee doch gerade noch so wortreich angepriesen. Warum versagt Ihnen jetzt die Stimme?" Er schlug die Mappe auf und sofort wieder zu, erhob sich hastig, riss die erstbeste Tür auf,

landete in der Speisekammer. Tür wieder zu. Wirrer Blick, Schnappatmung. Nächste Tür, neuer Versuch. Wir mit Kamera und Mikrofon hinterher. Die Wohnungstür war verschlossen. Die Vorlegekette mit zittriger Hand (und Escher im Nacken) zu lösen, geht nicht so schnell. Im Treppenhaus ging es weiter. Ich fragte, K. schwieg. Er wollte nur weg. Die Situation war urkomisch. Fünf Minuten nach meinem Erscheinen, für K. vermutlich eine Ewigkeit später, saß er dann doch in seinem Auto und gab, ziemlich entnervt, Vollgas.

Eine Woche später rief mich der Chef eines Leipziger Cityhotels an und meinte, er habe eine Veranstaltung in seinem Haus, die nichts Gutes verheiße. Ob ich mal vorbeikommen wolle. In der Tat: Die Firma ABC hatte offenbar 20 ihrer „Manager" zur Weiterbildung versammelt. In der ersten Reihe saß Herr K. Ich erkundigte mich, ob er inzwischen wieder bei Stimme sei und diesmal mit mir sprechen wolle. Die Situation war ihm unangenehm, er schwieg. Natürlich wollten die Veranstalter mich rausschmeißen. „Kein Problem, das tue ich gern, denn der Hotelchef wird Ihre Veranstaltung sowieso gleich auflösen." Eine der Blondinen aus der ABC-Chefetage, Hanna J., meinte kopfschüttelnd: „Ach, Herr Escher, sie verstehen mal wieder gar nichts. Wir sind ein seriöses Unternehmen, wir geben Menschen eine Chance, machen sie erfolgreich." Jedenfalls hatten wir, mein Kameramann und ich, die Veranstaltung aufgemischt. Ein kleiner Erfolg.

Schon wenige Tage später erhielten wir von einem Insider den Hinweis auf eine weitere dieser ABC-Veranstaltungen. Diesmal demonstrierten Geschädigte mit Trillerpfeifenkonzert und Sprechchören vor dem Veranstaltungsort. Oben im Gebäude saßen neue Opfer und die Initiatoren schienen nervös zu sein. Auf die Frage, ob ich die Veranstaltung wieder stören wolle, entgegne ich: „Nein, natürlich nicht, ich möchte die Leute nur warnen, damit sie nicht irgendetwas unterschreiben und in die Falle tappen." Die Chef-Blondine holte eine kleine Videokamera und filmte mich. Sicherlich brauchte sie die Aufnahmen von Störenfried Escher für ihren Anwalt. Aus unserem Material wurde später eine halbstündige Reportage. Wir hatten die Hoffnung, dass künftig weniger Menschen auf die miese Masche reinfallen würden.

Nach Monaten gab es dann tatsächlich eine Gerichtsverhandlung um die Machenschaften der Firma ABC. Die ließ ich mir natürlich nicht entgehen. Zehn Manager, darunter auch der schweigsame Herr K. und die

drei Blondinen, wurden verurteilt. Bis zu anderthalb Jahren gab es. Die Angeklagten gingen sofort gegen das Urteil in Berufung und seither warten viele Geschädigte und ich auf eine höchstrichterliche Entscheidung, ob man Menschen in Deutschland dreist abzocken darf oder nicht. Der Prozess hatte für uns noch ein kleines Nachspiel: Aus dem Gericht kam der Lebensgefährte der Chefin. Wir hielten das mit der Kamera fest. Der Beobachtete schien sehr verärgert darüber, entriss uns die Kamera und türmte damit. Wir hinterher. Nach ungefähr 100 Metern stellte der Mann unsere Kamera auf dem Dach eines geparkten Autos ab und sprintete weiter. Am anderen Ende der Straße bekam jemand diese Verfolgungsjagd mit und rannte dem Flüchtenden entgegen. Schlagartig wurde mir klar: Das kann schiefgehen. Der Flüchtende war ein durchtrainierter Typ. Ich sah schon die Schlagzeile: „Schlägerei im Einsatz für Escher." Um Himmels willen! Hoffentlich passiert da nichts, denn die Kamera hatten wir ja inzwischen wieder. Kurz darauf kam sein Verfolger zurück, auch ein echter Muskelmann. Wir begrüßten uns und wussten auch gleich, wir hatten uns schon mal gesehen. Sondereinsatzkommando Sachsen, der SEK-Chef selbst. Er sagte: „Ich dachte, wenn Escher so offensichtlich Hilfe braucht, dann ist das ein Fall für mich." Wir hatten die Kamera zurück und niemand war verletzt. Alles war noch einmal gut gegangen.

Die Geschichte um die Firma der drei Blondinen ging auch nach dem Prozess noch weiter: Drei Tage nach der Verurteilung durch das Landgericht Leipzig rief mich ein Kollege aus Dresden an. „Ob du es glaubst oder nicht, hier läuft gerade eine Veranstaltung von den drei Mädels, die Mitte der Woche in Leipzig verurteilt wurden." Ich war fassungslos. Wie dreist ist das denn? Die Blondinen fangen sich ein Urteil ein und machen einfach munter weiter? Das wollte ich sehen und fuhr sofort mit meinem Team nach Dresden. Diesmal fand die Veranstaltung allerdings in einem privaten Schönheitsstudio statt. Das erschwerte die Sache erheblich. Wieder sollten Seminare unters Volk gebracht werden, die sich in Wirklichkeit als Vertrieb einer sündhaft teuren Gesundheitsapparatur entpuppten. Mannshohe Apparate, ähnlich einer Duschkabine, und wegen der Hightech rund 30.000 Euro teuer. Die besondere Strahlung dieser Geräte sollte selbst die schwersten Hautprobleme auskurieren, Neurodermitis ade!

Von der „Weltneuheit" hinter verschlossenen Türen ahnten wir zu dem Zeitpunkt noch nichts, denn uns beschäftigte zunächst die Frage:

Wie reinkommen in den Seminarraum? Unten Security, oben ein Knauf an der Tür, keine Klinke. Also war Warten angesagt. Zum Mittagessen marschierten die Teilnehmer als Kolonne aus dem Haus und später genauso wieder rein. Wir hinterher, nahmen nicht den Fahrstuhl, sondern stürmten zu dritt die vier Treppen hinauf. Ich erwischte den Knauf der gerade noch einen Spalt offenen Tür, ging hinter dem letzten Teilnehmer rein und stellte mich wie immer vor: „Peter Escher, MDR-Fernsehen." Vom Sprint außer Puste, dennoch erleichtert und stolz, dass wir es mal wieder geschafft hatten – wir waren drin in der Höhle des Löwen. Ich wandte mich direkt an den Seminarleiter. „Für wen machen Sie diese Veranstaltung hier?" Er habe einen Auftrag erhalten und sei freier Coach für Verkaufstraining. „Wissen Sie eigentlich, dass Ihre Auftraggeber für genau diese Nummer verurteilt worden sind?" Nein, das wisse er nicht, aber ich solle die Veranstaltung gefälligst nicht länger stören und am besten verschwinden. Neben mir murrten schon einige der potenziellen Opfer. Ihnen war nicht wirklich klar, in was für einer Veranstaltung sie hier saßen. Und dann tauchte doch tatsächlich Herr K. auf, der sprachlose Berater. Diesmal war er bei Stimme: „Herr Escher, bitte verlassen Sie diese geschlossene Veranstaltung. Das ist Hausfriedensbruch. Ich rufe die Polizei." „Das wäre mir sogar recht!" K. legte noch zweimal nach: „Herr Escher, die Polizei kommt." „Ich freue mich schon, kann's kaum erwarten."

Irgendwann kam dann tatsächlich ein Polizist und belehrte mich: „Herr Escher, Sie begehen hier Hausfriedensbruch." „Das ist gut möglich, aber darf ich Ihnen ein Foto zeigen?" Ich überreichte ihm einen Zeitungsartikel mit Bild. „Erkennen Sie diesen Herrn?" Genau der Mann hat Sie gerade gerufen, Sie sind quasi im Einsatz für einen frisch Verurteilten, helfen einem verurteilten Abzocker! Ich störe hier offenbar mit meinen unbequemen Fragen, allein hier in diesem Raum mehrere Zehntausend Euro zu kassieren mit einer ganz miesen Masche. Und Sie schützen den Täter auch noch." Dem Polizist war sein Einsatz ganz offensichtlich unangenehm: „Ich wurde gerufen wegen Hausfriedensbruchs. Das ist eine völlig andere Baustelle. Ich fordere Sie jetzt auf, diesen Raum zu verlassen." Verkehrte Welt! Der Polizist konnte allerdings nicht anders, schämte sich aber ganz offensichtlich für seinen Einsatz. Die Bilder, die wir brauchten, hatten wir längst im Kasten.

Leider musste ich in meinem Journalistenleben häufig feststellen, dass es Betrügern in diesem Land bisweilen recht leicht gemacht wird. Betroffene haben oft den Eindruck, schlechter geschützt zu sein als die Abzocker. Solche Schneeballkonzepte wie von ABC sind nicht einmal grundsätzlich illegal wie etwa bei Tauschringen, bei denen nur Geld den Besitzer wechselt und keine Gegenleistung erfolgt. Denn natürlich darf in unserer Gesellschaft jeder so viel Geld für ein überteuertes und nutzloses Seminar oder unwirksame teure Apparaturen ausgeben, wie er will. Wir sind alle mündige Bürger. Bleibt mir als „Verbraucherschützer" nur die Hoffnung, dass die warnenden Hinweise in meiner Sendung oder meinem Buch recht viele Zuschauer wachrütteln und von einem Kauf oder einer verhängnisvollen Unterschrift abhalten.

# HINWEIS ZUR SORTIERUNG DER RATSCHLÄGE

Zur Benutzung des Buches noch ein Hinweis: Ich präsentiere die Themen nicht sachbezogen, sondern immer lösungsorientiert, indem ich mit der Themenauswahl der einzelnen Kapitel unterschiedliche Bereiche streife und sie unter ein gemeinsames Motto stelle. Herausgekommen sind präventive, also vorsorgliche Ratschläge, die dem Leser zeigen, worauf er achten sollte, um Gefahren rechtzeitig zu erkennen und möglichst weiträumig zu umschiffen. Gauner und Abzocker wie die drei Blondinen und ihre Helfer sollen künftig häufiger leer ausgehen. Ihnen in die Suppe zu spucken ist mein Anliegen.

Für mich stellte sich sehr schnell die Frage, ob man aus einem bunten Strauß an Themen allgemeingültige Ratschläge ableiten kann, die uns helfen, weniger problembeladen durchs Leben zu schreiten. Und in der Tat, es gibt sie, diese Ratschläge – allgemein, aber auch ganz konkret. Ich habe als Essenz sieben allgemeine Hinweise herausgearbeitet. Nicht von ungefähr decken sich diese mit Volksweisheiten oder geflügelten Worten. Mir ist schnell klar geworden, dass in vielen Fällen gleich mehrere Empfehlungen die späteren Opfer vor Ärger und Unkosten bewahrt hätten. Meine Bitte: Fassen Sie meine Warnungen einfach als gutgemeinten Rat auf, der Ihnen viel Ärger ersparen kann. Sie müssen ja nicht jeden Fehler erst selber machen, lernen Sie doch aus den schlechten Erfahrungen anderer. Das spart viel Lehrgeld. Glückwunsch also zum Erwerb dieses Sparbuchs!

Ein übergreifendes Beispiel für die ersten beiden Kapitel: Wer mit wildfremden Menschen Geschäfte macht und dabei auf ein günstiges Angebot, also ein Schnäppchen hofft, geht höchstwahrscheinlich einem Nepper ins Netz.

## NICHT LEICHTFERTIG VERTRAUEN!

Es liegt mir wirklich fern, irgendjemandem sein Grundvertrauen auszureden. Es wäre auch völlig falsch zu sagen: Die Welt ist böse und jeder, der mir gegenübertritt, will mein Geld oder will mir Schlechtes. Daher meine Grundaussage in Kurzform: An das Gute im Menschen sollte man glauben. Aber: Ich selbst bin ein positiv denkender Mensch und vielleicht auch deshalb nicht davor geschützt, selbst Opfer eines Betrügers zu werden. Gelegentlich fragt man sich bei ganz plumpen Anmachen durch Fremde: Findet der mich als Mensch jetzt nett oder was hat der vor?

Diese Frage stellt sich insbesondere, wenn jemand überschwänglich höflich ist oder sich fast untertänig verhält. Bei „Schleimern" sollte man vorsichtig sein. Ich empfehle in solchen Fällen innezuhalten und ein gesundes Misstrauen an den Tag zu legen. Im rheinischen Karneval fragt das Festkomitee die Gäste ritualisiert vor Auftritten der Redner: „Wolle mer se reinlasse?" Also auf hochdeutsch: „Wollen wir die (Redner) hereinlassen?" Ich meine damit, wenn mich beispielsweise jemand anruft und sagt: „Herr Escher, schön, Sie persönlich zu erreichen. Das ist ein Glücksfall!", dann bin ich nach solch einem Einstieg eines Wildfremden vorsichtig und auf alles gefasst. Man fährt nach meiner Erfahrung gut damit, wenn man solche Anrufer eben nicht hereinlässt.

Bei uns klingelte das Telefon und mein Sohn nahm den Anruf entgegen. Der Anrufer wollte mich dringend sprechen. Da ich außer Haus war, schrieb mein Sohn fein säuberlich die Nummer auf: 037... irgendwas. Er informierte mich später über das Telefonat: „Heute hat jemand für dich angerufen, der möchte dich dringend sprechen. Hier ist seine Nummer." Im täglichen Stress vergaß ich den Rückruf, jedenfalls klingelte zwei Tage später das Telefon abends erneut und zeigte 037... irgendwas an. Sofort meldete sich mein schlechtes Gewissen. Das Gespräch verlief ungefähr so: „Peter Escher, guten Abend, entschuldigen Sie bitte, dass ich noch nicht zurückgerufen habe, aber die letzten beiden Tage waren bei mir rappelvoll. Mit wem spreche ich denn und worum geht's?" Die Antwort vom anderen Ende der Leitung kam übertrieben freundlich daher: „Aber dafür habe ich doch vollstes Verständnis, lieber Herr Escher. Mein Name ist Schmidt und ich bin sehr froh, Sie persönlich zu erreichen, Herr Escher. Ich kann mir lebhaft vorstellen, dass auch Sie gern Steuern sparen möchten. Sie ärgern sich bestimmt darüber, was Sie alles ans Finanzamt abdrücken müssen. Immer diese unverschämt hohen Steuern." Ich ärgerte mich vor allem darüber, dass ich mich schon vorauseilend entschuldigt hatte, ohne zu wissen, worum es ging. Der Mann war offensichtlich ein typischer Vertreter, der ungefragt bei mir anrief. Ich fragte zurück: „Wie bitte, das ist doch jetzt nicht Ihr Ernst, oder? Sie behelligen mich mitten beim Abendbrot, um mir irgendein Steuersparmodell aufzuschwatzen? Das ist unverschämt, Kaltakquise und verboten!" Er gab nicht auf, legte sogar noch nach: „Doch, doch, doch. Herr Escher, das sollte Sie interessieren." Dann wurde ich etwas konkreter: „Ich möchte nicht, dass Sie mich

nochmals anrufen. Ich zahle sehr gerne Steuern. Ich weiß ohnehin nicht wohin mit dem ganzen Geld und bin heilfroh, dass mir das Finanzamt einen Teil der Probleme abnimmt.“ Das war zwar etwas dick aufgetragen und zu viel Geld hatte ich subjektiv betrachtet auch nie. Aber vor Steuersparmodellen kann man gar nicht oft genug warnen. Ich fragte mich im Nachhinein, wie der Mann an meine Telefonnummer gekommen war. Und fast schon amüsiert hat mich: Glaubt der etwa, beim Verbraucherschützer Escher mit solch einer plumpen Masche und kalten Anmache landen und mir irgendein blödes Steuersparmodell verhökern zu können? Genau vor solchen Menschen warne ich in meinem ersten Kapitel „Trau, schau, wem!“.

## VORSICHT BEI SCHNÄPPCHEN!

Natürlich gibt es manchmal Schnäppchen, aber generell lautet für mich das Motto: Je günstiger, desto vorsichtiger! Heutzutage hat doch niemand etwas zu verschenken und das muss man einfach beachten. Die Geschichte muss schon sehr gut sein, um ein besonders günstiges Angebot zu erklären und die Warnleuchten auszuschalten. Eine Schauspielerin erzählte in meiner Sendung von ihrem Erlebnis. Die Frau lebte in ihrem Häuschen am Stadtrand von Berlin und es klingelte an der Haustür. Fremde Menschen standen mit einem Lkw vor der Tür: „Schön, dass Sie da sind, wir hatten gerade eine große Lieferung mit Muttererde für Ihren Nachbarn zwei Straßen weiter. Dabei ist einiges übrig geblieben. Wir wollen die restliche gute Erde nicht wieder mit zurücknehmen. Haben Sie vielleicht Interesse, ich würde Ihnen die gute Pflanzerde für die Hälfte verkaufen? Dann haben Sie obendrein nicht die Schlepperei vom Gartenmarkt. Eigentlich kostet der Sack zehn Euro, ich trage Ihnen die zehn Säcke gleich noch rein. Haben Sie einen Fünfziger?“ Die Schauspielerin war natürlich begeistert, denn sie musste ihre Pflanzen sowieso bald umtopfen und den Garten machen. Die Männer stellten die Säcke ab, erhielten ihr Geld und fuhren. Für beide ein gutes Geschäft, alle waren glücklich. Zunächst – bis die Schauspielerin einige Tage später an die Gartenarbeit gehen will. Sie öffnete die Säcke und stellte fest, dass darin nur Bauschutt und zerschlagene Ziegel waren. Sie war auf einen raffinierten Nepp mit einer plausiblen Story hereingefallen. Im Nachhinein hat sie über sich selbst gelacht.

Bei sehr günstig klingenden Angeboten ist aus meiner Sicht, wie beschrieben, immer ein Haken dabei. Ich kenne zahlreiche Fälle, bei denen die Opfer im Nachhinein argumentierten, es wäre ein einmaliges Schnäppchen gewesen, welches man sich doch nicht entgehen lassen durfte. Falsch. Die Geschädigten übersehen einfach zu häufig die Motivlage der anderen Seite. Warum sollte jemand im Internet beispielsweise ein Auto mit einem Abschlag von 30 Prozent anbieten? Er würde unnötig Geld verschenken. Die Bezahlung für solche Schnäppchen wird oft vorab verlangt, beispielsweise durch eine Überweisung per Western Union. Das Geld ist damit meist auf Nimmerwiedersehen verschwunden. Über Beispiele dieser Art berichte ich im Kapitel „Der Preis ist heiß!".

## KEINEN STREIT UM JEDEN PREIS!

Vor allem Streitigkeiten unter Nachbarn sind Ärgernisse, die ich nicht mag und völlig unnötig finde. Der „Krieg am Gartenzaun" fängt meist ganz klein an. Da nutzt mein Nachbar seinen Rasenmäher ausgerechnet am Sonntagnachmittag, wenn ich meine Ruhe haben will, obwohl er Rentner ist und von Montag bis Samstag seinen Rasen mähen könnte. Vielleicht traue ich mich nicht, mich zu beschweren. Ich denke: „Was für ein rücksichtsloser Idiot!", und schon brodelt es in mir. Statt zu sagen: „Du, Heinz, mach mal das Ding aus. Es ist jetzt nicht die Zeit, hier solch einen Rabatz zu machen. Das ärgert mich. Danke für dein Verständnis." Wenn man die Traute hat, solche Dinge anzusprechen, dann macht er den Rasenmäher vermutlich aus, weil er nämlich kein Blödmann ist und sich denkt: Stimmt, das geht nicht sonntags. Aber diesen ersten Schritt trauen sich viele nicht zu und dann grummelt es und weitere Kleinigkeiten kommen hinzu. Die Hecke auf der anderen Seite ist nicht ordentlich beschnitten und wuchert auf meine Zaunseite. Dann grillt mein Nachbar im Sommer vielleicht dreimal die Woche und der Westwind bläst Rauch und Gerüche in mein Schlafzimmer. Weil ich das permanente Gestänker nicht mag, droht das Fass überzulaufen. Der Ärger schaukelt sich hoch, bis irgendwann die Bombe platzt und alles vor Gericht landet.

Meine erste grundsätzliche Empfehlung ist jedenfalls nicht neu, sondern stammt von dem römischen Dichter Ovid (43 v. Chr. – 17 n. Chr.): „Wehret den Anfängen!" Traue dich und gehe kurz hinüber zum Nachbarn: „Ich habe was zu trinken dabei und du hast die Gläser ... Über