



TAMER BAKINER

DER WAHRHEITS JÄGER

Andere richtig einschätzen
Lügen durchschauen
Erkenntnisse nutzen

EIN TOP-ERMITTLER
VERRÄT SEINE
BESTEN METHODEN

ARISTON 

Tamer Bakiner
Der Wahrheitsjäger

TAMER BAKINER

DER WAHRHEITS JÄGER

Andere richtig einschätzen
Lügen durchschauen
Erkenntnisse nutzen

EIN TOP-ERMITTLER VERRÄT
SEINE BESTEN METHODEN

Unter Mitarbeit von Shirley Michaela Seul

ARISTON 

Hinweis:

Aus persönlichkeits- und datenschutzrechtlichen Gründen wurden Namen, Berufe, örtliche und zeitliche Sachverhalte verändert. Die geschilderten Fälle basieren auf wahren Gegebenheiten, wurden aber abgewandelt, anonymisiert und durch fiktive Anteile unkenntlich gemacht.



Verlagsgruppe Random House FSC® N001967

Das für dieses Buch verwendete FSC®-zertifizierte Papier

Munken Premium Cream liefert Arctic Paper Munkedals AB, Schweden.

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet unter <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

© 2015 Ariston Verlag in der Verlagsgruppe Random House GmbH

Alle Rechte vorbehalten

Umschlaggestaltung: Hauptmann & Kompanie, Zürich
unter Verwendung eines Fotos von Christoph A. Hellhake, Dietramszell
Satz: EDV-Fotosatz Huber/Verlagsservice G. Pfeifer, Germering
Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pößneck
Printed in Germany
ISBN 978-3-424-20118-5

*Dem Andenken meines Vaters und meiner Mutter
gewidmet, deren Liebe und Unterstützung ich all
die Jahre erfahren durfte.*

Inhalt

| | |
|--|-----|
| Ermittlungen in der Schattenwelt | 9 |
| Wenn die Gier die Neugier weckt – Korruption..... | 27 |
| Zielfahndung in Asien – Anlagebetrug | 69 |
| Der Verrat, der aus der Kälte kam – Doppelleben | 105 |
| Der schwarze Nebenjob – Klau am Bau..... | 139 |
| Der Liebesdetektor – Gegenobservation | 153 |
| Politik im Schweinestall – Verleumdung..... | 167 |
| Der Scheich und die Königin von England – Informationsdiebstahl | 179 |
| Das eiskalte Spiel mit heißer Liebe – Heiratsschwindler | 205 |

| | |
|---|-----|
| Die vermeintlichen Rückenprobleme – Arztfehler kontra Betrug | 231 |
| Lügen im Training – Schweigeklausel | 243 |
| Der Stoff, aus dem die Piraten sind – Markenpiraterie . . . | 253 |
| Was den guten Detektiv auszeichnet | 273 |

Ermittlungen in der Schattenwelt

Wie oft schauen Sie beim Autofahren in den Rückspiegel? Und was genau überprüfen Sie dort? Nur die Verkehrssituation? Was wäre, wenn Ihnen jemand folgen würde? Würden Sie das bemerken? Ich vermute: nein.

Das wird sich bald geändert haben. Am Ende dieses Buches werden Sie nicht mehr der Mensch sein, der Sie jetzt sind. Es bestünde nun also noch die Möglichkeit, das Buch wegzulegen. Ich wage eine weitere Prognose: Sie werden es nicht tun. Denn Menschen sind neugierig. Sie erfahren gern mehr über sich selbst und über andere. Und genau das macht sich ein Detektiv zunutze. Sein Geschäft sind Informationen, die er beschafft, weitergibt, verkauft. Die Ware Information ist heiß. Sie kann Unternehmen in den Bankrott treiben, den Ruf ruinieren, Nachbarn verfeinden, Ehen scheiden, Liebe zerstören, Menschen krank machen und sehr viel Geld kosten.

Hätte man doch bloß mal in den Rückspiegel geschaut!

Aber schauen allein genügt nicht. Manches Unheil lauert im toten Winkel. Und dann ist es zu spät.

»Aber wer soll mir denn schon was wollen?«

Unterschätzen Sie Ihre Bedeutung nicht! Selbst wenn Sie im Moment in Frieden mit sich und Ihrer Umwelt leben. Es kann auch Sie treffen. Jederzeit. Ihr Chef nimmt Sie ins Visier, eine verfloessene Liebe drängt sich in Ihr Leben, Ihre Nachbarin beobachtet Sie heimlich, ein Kollege streut Gerüchte über Sie, Ihre Frau traut Ihnen nicht, jemand aus Ihrem Umfeld ist neidisch. Neid ist ein starkes Motiv, eines der stärksten überhaupt. Je zufriedener Sie sind, desto schneller wecken Sie die Missgunst anderer. Allein, dass Sie »bloß in Frieden leben wollen«, kann andere schon auf die Palme bringen.

Und Sie ahnen nichts. Grüßen freundlich über den Gartenzaun und haben keinen blassen Schimmer, welche Intrige im Nachbarhaus geschmiedet wird.

Wie oft geben Sie etwas von sich preis, ohne es zu merken? Erzählen wildfremden Leuten, wann Sie in den Urlaub fahren, und sagen am Telefon artig Ja, wenn ein angebliches Marktforschungsinstitut wissen möchte, ob es mit dem Hauseigentümer verbunden ist. Jemand macht Ihnen ein nettes Kompliment, und Sie argwöhnen nicht, dass man Sie damit nur weichkochen möchte.

Einmal anders herum betrachtet: Wie ist es mit Ihnen? Über wen hätten Sie gern ein paar Informationen? Die neue Kollegin? Und was treiben die Nachbarn eigentlich, wenn sie am helllichten Tag die Jalousien herunterfahren? Können Sie Ihrer neuen Flamme wirklich vertrauen oder wäre es nicht ratsam, sie einmal zu überprüfen? Und ist der Konkurrent tatsächlich so solvent, wie er behauptet? Was ist vom neuen Freund der Tochter zu halten?

Stimmt das, was uns die Leute erzählen?

Stimmt das, was Sie selbst erzählen?

Nach rund 20 Jahren Berufserfahrung weiß ich: Wer gut lügt und betrügt, ist manchmal leider erfolgreich – beruflich und privat.

Aus diesem Grund haben Detektive immer Arbeit.

Wer viel redet, verrät auch viel

Die meisten Menschen glauben das, was sie glauben möchten. Deshalb ist es so einfach, sie auszutricksen, wenn man weiß, wie ihr Weltbild aussieht. Darüber hinaus ist fast jeder empfänglich für Lob und Anerkennung. Mit dieser kleinen Schwäche öffnen wir große Türen für Kriminelle und andere, die uns nicht wohlgesonnen sind. Sie dringen unter einem Vorwand ein und verrichten lächelnd ihr Werk, gelegentlich hinterlassen sie Zerstörung und Verzweiflung. Manchmal mag es bloß ein Gerücht sein, das über jemanden in Umlauf gebracht wird, doch selbst ein kleines Gerücht kann sich auswachsen zu einem ernst zu nehmenden Schaden. Bis wir die Angreifer enttarnt haben, sind sie wieder weg. Und davor ist niemand gefeit, auch nicht derjenige mit der sprichwörtlich guten Menschenkenntnis. Denn die haben zahlreiche Betrüger erst recht. »Wie konntest du seinen Beteuerungen nur glauben?«, werden Opfer von Heiratschwindlern oft kopfschüttelnd gefragt. »Das hat doch kilometerweit nach Betrug gestunken.« Aber die Geschädigten konnten nichts riechen. Der Rosenduft, mit dem der Betrüger seine heimtückischen Absichten tarnte, verwirrte ihre Sinne.

Im Lauf der Jahre habe ich die unglaublichsten Geschichten gehört. Kein Blinder mit Krückstock, wie es in einem Sprichwort heißt, hätte sie für bare Münze genommen. Die Geschädigten haben alles geglaubt, vorausgesetzt, die Kriminellen gingen klug vor. Als Detektiv muss ich mit ihrer Denkweise vertraut sein. Und dann einen Schritt voraus planen, um sie zu entlarven. Im Grunde genommen unterscheiden sich die Betrügereien im großen nicht von denen im kleinen Stil. Die Machart ist die gleiche, auch wenn der Schaden in der Anzahl der Stellen vor dem Komma gravierende Unterschiede aufweisen kann. Aber wer länger betrügt, macht Fehler, wird unvorsichtig, weil es ja bisher immer geklappt hat. Und dann kommt die Gier ins Spiel. Mehr! Es ist doch so leicht. Die Gier richtet nicht nur viel Schaden an, sie hilft letztlich auch, den Schaden zu begrenzen, weil die Gier zum Risiko neigt. So hinterlassen die Kriminellen Spuren, die ich finde – und dann schnappt meine Falle zu. Leider ist das meistens zu spät, denn wenn ich beauftragt werde, ist oft schon ein beträchtlicher Schaden entstanden, ob finanzieller oder emotionaler Art. Oder der Ruf ist bereits beschädigt, was ein Unternehmen in die Insolvenz führen kann. Wenn man dann später darüber nachdenkt, wie es so weit kommen konnte, wann alles angefangen hat, stellt man fest, dass das Unheil auf leisen Sohlen nahte. Man konnte doch nicht ahnen, dass der sympathische ältere Herr, den man zufällig nach einem Meeting an der Hotelbar traf, auf einen angesetzt war. Man hatte doch keine Ahnung, dass sich die neue Kollegin, mit der man mal unverbindlich essen gegangen war, als Mobberin entpuppen würde. Und wer hätte gedacht, dass der Vater des elfjährigen Max plötzlich Stimmung gegen einen macht, in der Neubau-

siedlung, nur weil der eigene Sohn ihm im Fußballtraining drei Tore verpasst hat. Auch wenn die Geschädigten oft nichts dafür können, so haben sie am Anfang doch alle nichts ahnend mitgespielt. Sie haben Informationen über sich preisgegeben, die der Gegenseite Zündstoff lieferte. Denn die meisten Menschen verwalten ihre persönlichen Angelegenheiten geradezu fahrlässig. Sie denken nicht darüber nach, sie reden einfach drauflos. Und das kann fatale Folgen haben.

Informationen sind Türöffner

Auf den folgenden Seiten möchte ich Ihnen verdeutlichen, wie leicht Sie zum Opfer von Betrügern, Stalkern, Mobbern, Anlagebetrügern und Kriminellen aller Couleur werden können und wie Sie sich davor schützen können. Leider haben die meisten Menschen keine Ahnung, wie schnell sie Informationen über sich preisgeben, die andere schamlos für ihre betrügerischen und manchmal kriminellen Machenschaften ausnutzen. Anhand einer Reihe spannender Fälle aus meiner Praxis werde ich Ihnen zeigen, wie Menschen hinters Licht geführt – und überführt wurden. Dazu muss ich mich manchmal derselben unfeinen Methoden bedienen wie die Täter. Doch im Gegensatz zu ihnen handle ich im legalen Bereich und helfe Menschen in einer schwierigen Lebensphase. Dies erfordert häufig eine gehörige Portion Erfindungsreichtum. Und das ist es auch, was ich an meinem Beruf sehr schätze. Denn Informationen liegen ja nicht einfach auf der Straße. Oft sind sie versteckt, und man muss sich etwas einfallen lassen, um sie zu finden. Das kennen

Sie aus Ihrem Alltag bestimmt auch. Sie möchten etwas über jemanden wissen und überlegen sich eine Strategie, wie Sie an die Information kommen. Stimmt es, dass Frau Meier ihren Laden demnächst schließen wird? Direkt will man nicht fragen. Also fragt man mal nach den Plänen des Sohnes und erfährt, ohne dass es Frau Meier bewusst wird, was sie da sagt, dass ihre Schwiegertochter schwanger mit Drillingen ist. Na, da liegt der Schluss doch nahe, dass sie beruflich kürzertritt und die junge Familie unterstützt. Eine solche Vermutung ist für einen Detektiv jedoch noch kein Beweis. Wie Sie vorgehen müssen, um Beweise zu ermitteln, dazu später.

Ich glaube, dass fast jeder Mensch schon mal ein bisschen Detektiv gespielt hat. Vielleicht haben Sie eben rasch ein fremdes Handy überprüft – das Ihres Partners. Oder Sie haben einen kurzen Blick in eine Handtasche geworfen? Vielleicht haben Sie bei einem Bekannten im Büro, der schnell zur Toilette ging, im Ordner »Finanzamt«, der so überaus einladend auf dem Schreibtisch lag, geblättert. Aber Achtung: Ihr Bekannter könnte den Ordner auch mit Absicht liegen gelassen haben, weil er wollte, dass Sie etwas Bestimmtes erfahren. Und wie oft googeln Sie Personen, die Sie neu kennengelernt haben? Oder beobachten schon mal jemanden durch ein Fenster, vielleicht sogar mit einem Fernglas? Und sicher haben Sie gelegentlich Informationen eingeholt: »Du, sag mal, den X, den kennst du doch. Stimmt es, dass er ...?« Detektivspielen macht Spaß, denn es bringt uns Neuigkeiten. Die meisten Menschen sind neugierig, erfahren gern Neues, besitzen gern die neuesten Konsumgüter – die Lust am Neuen gehört ebenso zum Menschen wie die Schadenfreude. Fast jeder will gern mehr über andere, die er kennt, wissen. Hegt

einen Verdacht: »Das ist doch bei dem nicht so rosig, wie er vorgibt«, sammelt Beweise für diese These. Davon zehren nicht nur die Klatschspalten, eine ganze Industrie lebt von Informationen. Der Blick durch das Schlüsselloch ist reizvoll – etwas über einen anderen zu erfahren, und der ahnt nichts. Sehen, aber nicht gesehen werden. Verfolgen und unentdeckt bleiben. Etwas wissen, und der andere weiß nichts davon. Doch es macht gar nicht so viel Spaß, wenn man das Wissen für sich behält. Noch viel toller ist es, wenn man es an einen anderen weitergibt – natürlich unter dem Siegel der Verschwiegenheit: »Du, aber bitte, behalt es für dich. Stell dir vor, Peter hat ...«

Das Siegel der Verschwiegenheit wird von Gerüchtestreuern sehr oft geklebt, denn es ist ein vortreffliches Mittel, um Nachrichten zu verbreiten.

Klatsch ist ein Bindemittel im sozialen Miteinander. Und übrigens – die Klatschpresse ist ein wichtiger Auftraggeber für manche Detekteien. Ich befasse mich seit vielen Jahren hauptsächlich mit Wirtschaftskriminalität. Da kommt die Klatschpresse auch ins Spiel. Denn die Reichen und diejenigen, die gern dafür gehalten werden, tummeln sich bekanntermaßen gern mit den Schönen.

Wer im Vorteil ist, sichert sich einen Vorsprung

Was steckt nun hinter so vielen kleinen und großen Schwindeleien, Betrügereien, kriminellen Aktivitäten? Es geht immer darum, sich einen Vorteil zu verschaffen. Der kann klein sein, der

kann aber auch sehr groß sein, indem zum Beispiel eine Person, die stört, beseitigt wird. Man liest so etwas immer wieder in der Zeitung. Einen Killer aus Osteuropa kann man schon für 1.000 Euro engagieren. Fangen wir mal klein an: Birgit und Petra sind Kolleginnen und arbeiten beide in der Buchhaltung. Birgit weiß, dass Petra Porzellanfrösche sammelt. Petra ist schon länger im Betrieb und obwohl sie dieselbe Position wie Birgit bekleidet, gilt sie aufgrund ihrer Erfahrung als Chefin in der Buchhaltung. Als Birgit Petra den Frosch auf den Schreibtisch stellt, ist Petra gerührt. Es ist weniger der Frosch, über den sie sich freut, als die Tatsache, dass sich Birgit Gedanken um sie gemacht hat. Petra kann sich nicht mal daran erinnern, wann sie Birgit von den Fröschen erzählt haben könnte. Petra findet Birgit jetzt wahn-sinnig nett und ist wesentlich großzügiger, wenn Birgit wieder ein Fehler unterläuft.

Eine Aufmerksamkeit kann noch so klein sein. Die meisten Menschen bleiben davon nicht unberührt. Jedoch sind unper-sönliche Präsente wie Pralinen und Blumen schnell vergessen. Um jemanden nachhaltig günstig zu beeinflussen, sollte man etwas Persönliches aussuchen. Und dazu braucht man wieder-um Informationen: Was ist der andere für ein Typ, was mag er, sammelt er irgendetwas, womit kann man ihm eine Freude ma-chen? So zeigt man: Ich interessiere mich für dich. Ich habe mich mit dir beschäftigt. Und schon ist die Tür offen.

Das heißt jetzt nicht, dass Sie sich nie mehr über kleine Auf-merksamkeiten freuen sollen, hinter denen Sie ab sofort nur noch schlechte Absichten vermuten. Ich möchte Ihnen lediglich einen Mechanismus vorstellen, der mir in meinem Alltag oft be-gegnet. Denn Birgit könnte ja zum Beispiel auch an Petras Mann

interessiert sein und darauf spekulieren, von Petra einmal eingeladen zu werden. Birgits Bruder könnte in der Firma von Petras Schwager arbeiten, und sie könnte sich Vorteile erhoffen. Seitenlang könnte ich Möglichkeiten aufzählen. Unterm Strich kann es aber auch so sein, dass Birgit Petra wirklich gern eine Freude macht. Psychologen haben erforscht, dass wir davon profitieren, wenn wir anderen Gutes tun. Leider gibt es aber auch viele Menschen, die glauben, davon zu profitieren, wenn sie anderen Schlechtes zufügen.

Um sich einen Vorteil zu verschaffen, werden Menschen zu Mobbern, Dieben, Mördern – und sie lügen, dass sich die Balken biegen. Ein Vorteil kann sich im Millionenbereich abspielen oder einzig und allein darin liegen, dass man sich in einer Runde von Leuten interessant macht. Man kennt das von unzähligen Flirts. Da flunkert man ja auch des Öfteren, um sein Gegenüber zu beeindrucken. Man flunkert, um sich einen Vorteil zu verschaffen ... vor der Konkurrenz. Das ist nun mal so, und das sollte man nie vergessen. Alle sind wir so, und wer das nicht berücksichtigt, hat das Nachsehen. Denn wenn wir darüber nachdenken, warum jemand etwas tut, kommen wir immer auf eine heiße Spur, sobald wir uns auf die Suche nach den Vorteilen begeben.

»Ach, wie schön, dass meine Nachbarin jetzt auch bei Ihnen bestellt«, sagt die Kundin zum Gemüsekistenlieferanten und signalisiert damit, dass sie ihn empfohlen hat. In Wirklichkeit hat sie noch nie ein Wort über den Lieferanten verloren. Aber der schenkt ihr ein Kilo Kartoffeln für die Empfehlung. Eine kleine Schwindelei, ein kleiner Vorteil.

»Sie hat zu mir gesagt, sie liebt dich nicht mehr. Aber das will sie dir nicht ins Gesicht sagen, weil sie nicht aus dem Haus ausziehen will.« Eine faustdicke Lüge mit eventuell fatalen Folgen für den Nachbarn, der möchte, dass sich das Paar auf der anderen Seite der Doppelhaushälfte trennt, damit sein Bruder mit Familie dort einziehen kann.

Das Spiel mit Informationen, falschen Informationen, Intrigen ist hochkomplex und wird nur von Profis erfolgreich ausgeführt. Deshalb ist es auch nicht leicht zu durchschauen – außer wir wissen, wie es funktioniert. In diesem Buch werde ich Ihnen die wichtigsten Spielarten verraten.

Frauen sind die besseren Privatdetektive

Vor allem im Privatleben sind Frauen die besseren Detektive als Männer. Denn sie interessieren sich in der Regel mehr für Beziehungen.

Wovon viele Männer ein Lied singen können. Frauen können meistens auch besser lügen. Ihre Seitensprünge bereiten sie deutlich raffinierter vor, und sie sind schwerer zu überführen. Männer agieren diesbezüglich eher plump.

In meinen Ermittlerteams setze ich sehr gern Frauen ein. Wenn es um eine männliche Zielperson geht, sind sie unschlagbar. Allerdings müssen sie gut aussehen – zumindest ein bisschen besser als die Zielperson –, und da sind wir bei der einzigen Gemeinsamkeit, die den wahren Detektiv und den Filmdetektiv

in ihren Methoden verbindet. Die Frau muss optisch eine Kategorie höher angesiedelt sein als die Zielperson, damit sich diese von deren Aufmerksamkeit geschmeichelt fühlt. Wer sich geschmeichelt fühlt, wird unvorsichtig.

Die meisten Menschen sind nur zu Beginn einer neuen Beziehung misstrauisch. Der erste Kontakt, der erste Blick, die ersten Sekunden und Minuten entscheiden über Sympathie oder Antipathie. »Den mochte ich auf Anhieb«, stellen wir fest – oder eben: »Der war mir sofort unsympathisch.« Und dabei bleibt es dann meistens. Die einmal getroffene Einordnung wird nicht mehr überprüft. Leichter kann man es Kriminellen und Menschen, die uns nichts Gutes wollen, gar nicht machen.

Frau Müller, eine vermögende Witwe, führt ihren Labrador jeden Morgen im Westpark spazieren. Eines Tages lernt sie den sympathischen Herrn Huber kennen. Auch er hat einen Labrador. Da kann er doch kein schlechter Mensch sein. Als Frau Müller, Monate später und um einige 100.000 Euro ärmer, erfährt, dass diese Begegnung kein Zufall war, ja dass der Hund allein für diesen Zweck, sie auf eine falsche Fährte zu führen, ausgeliehen war, bricht ihr Weltbild zusammen.

Herr Lustig, Leiter der Entwicklungsabteilung eines großen Elektronikkonzerns, der, wovon er nichts weiß, von seinem Arbeitgeber verdächtigt wird, Informationen an die Konkurrenz zu verkaufen, erhält eine SMS. »Hi Saskia, komme gerade aus Dubai, war wieder super! Bin nächste Woche noch mal eingeladen, handverlesene Gästeliste. Melde dich, ich kann jemanden mitnehmen.« Herr Lustig, fünfzig, verheiratet, zwei Kinder, kennt keine Saskia. Das muss eine fehlgeleitete SMS sein. Der

Text macht ihn irgendwie neugierig. Er ruft die Telefonnummer an und erklärt, dass er nicht Saskia sei. Die Gesprächspartnerin hat eine sehr angenehme Stimme. Und sie ist unglaublich charmant. Man kommt vom Hölzchen aufs Stöckchen, und auf einmal hat Herr Lustig 20 Minuten mit Laura – sie waren ganz schnell per Du – telefoniert. Und, so ein Zufall, Laura segelt ebenfalls! Und das ist nicht die einzige Gemeinsamkeit.

Kein Wunder. Wir hatten Herrn Lustig gut observiert und kannten seine Vorlieben. Selbstverständlich musste er Laura einige Male bitten, ehe sie sich mit ihm treffen wollte. Sonst wäre es ja nicht mehr spannend für Herrn Lustig gewesen. Und natürlich schickte Laura ihm einen Köder: ein Urlaubsfoto aus Dubai. Und – noch so ein Zufall – sie sah aus wie die Ehefrau von Herrn Lustig. Mit dem kleinen Unterschied, dass Laura 20 Jahre jünger war. Im Lauf von sechs Wochen konnten wir Herrn Lustig überführen. Er verkaufte seit zwei Jahren technische Informationen an die Konkurrenz. Über Hormone sind Männer leicht zu kriegen. Sogar, wenn sie in einer glücklichen Ehe leben. Die meisten Männer sind überaus empfänglich für Bestätigung. Dass sie tolle Kerle sind. Dass sie gut bei Frauen ankommen. Frauen sind da cooler, sie lassen sich von Hormonen weniger beeinflussen.

So ein Zufall!, denken die Menschen bei manchen Begegnungen. Doch das sind keine Zufälle. Das ist Kalkül. Aufseiten der Kriminellen und erst recht aufseiten der wirklich guten Detektive. Wir überlassen nichts dem Zufall. Verrückterweise ist eine Anmache, je plumper sie ist, umso erfolgreicher. 90 Prozent der Menschen fallen auf Vorwände herein, ob sie nun von Betrü-

gern oder Detektiven benutzt werden. Denn wenn die Vorbereitung stimmt: eine angenehme Atmosphäre, ein Kompliment, eine nette, unverbindliche Art ... Wer denkt denn da schon etwas Böses?

Laien gehen weniger raffiniert vor, fallen häufig mit der Tür ins Haus: Brauchen Sie nicht dringend eine Versicherung? Der Profi nimmt den Weg durch die Hintertür und spaziert vorne hinaus. Menschen sind manipulierbar, wenn man sie auf der persönlichen, freundschaftlichen Ebene anspricht. Ein Detektiv kann das. Und ein Betrüger leider auch. Und natürlich können Sie von beiden lernen, worauf Sie achten müssen, um niemandem auf den Leim zu gehen. Wobei ich die Prognose wage, dass ich Sie trotzdem kriegen würde. Aber dazu besteht ja keine Veranlassung – denn wir beide, Sie und ich, wir gehören zu den Guten. Ich nutze meine Methoden nicht dazu, anderen zu schaden. Oder nein, das ist falsch. Natürlich schade ich ihnen. Ich schade den Kriminellen, die ihre Geschäfte gern unbehelligt im Dunklen weiterführen würden. Ich ver helfe den Geschädigten zu ihrem Recht. Sicher können Opfer auch die Polizei um Hilfe bitten, und das sollten sie auch tun. Doch das dauert oft sehr lange, und die Beamten werden sich wohl kaum auf die Suche nach einem Anlagebetrüger machen, der ein Rentnerpaar um das Ersparte gebracht hat. Der Heiratsschwindler wird zur Fahndung ausgeschrieben, sicher. Aber es werden keine Beamten auf ihn angesetzt. Zielfahnder bringt die Polizei nur in bestimmten Fällen zum Einsatz. Ich arbeite immer als Zielfahnder – und in der Regel erreiche ich meine Ziele. Alle. Um das zu leisten, muss ich selbst in die Schattenwelt hinabsteigen. Und genau dorthin werden Sie mich nun begleiten.

Folgen Sie mir

Auf den nächsten Seiten werde ich Sie mit dem Alltag eines Detektivs vertraut machen. Bei mir sind Sie in guten Händen. Allerdings möchte ich Ihnen gleich sagen, dass alles, was Sie über Detektive wissen und gelesen haben, höchstwahrscheinlich falsch ist und einem Klischee entspricht. Aber das kennt man ja. Auch der Alltag von Kriminalhauptkommissaren ist völlig anders als der, den man in den einschlägigen Tatortkrimis sieht. Bei mir gibt es die Wahrheit, die reine Wahrheit und nichts als die Wahrheit, die ich mit meinem Ermittlerteam und meinem Partnernetzwerk in mehr als 70 Ländern weltweit für meine Kunden herausfinde. Dabei sah der Alltag eines Detektivs für mich vor vielen Jahren auch ganz anders aus. Ich gehöre zur Generation *Magnum*. Diese amerikanische Serie aus den 1980er-Jahren habe ich in meiner Jugend sehr gern gesehen. Thomas Magnum, der attraktive, kluge, humorvolle, mutige Privatdetektiv mit den langbeinigen, langhaarigen, umwerfend schönen Frauen im Arm. Im bunten Hawaiihemd flitzte er in seinem roten Ferrari 308 GTS am Meer entlang. Es war immer Sommer, seine Fälle waren immer toll und er lernte nur interessante Menschen kennen. Keine Frage, was ich mal werden wollte: Detektiv! Und zwar in Amerika, denn die deutsche Konkurrenz war dagegen ja ein Trauerspiel. Mal abgesehen davon, dass es häufig regnete, musste sich Josef Matula – der Privatdetektiv bei *Ein Fall für zwei* – auch ständig an neue Rechtsanwälte gewöhnen. Die Fälle waren langweilig, das Setting vorhersehbar und es gab weder schöne Frauen noch Ferraris.

Ich habe dann trotzdem eine Ausbildung zum Privat- und Wirtschaftsermittler gemacht und viele weitere Zusatzqualifikationen erworben, ehe ich international tätig wurde und sehr schnell merkte, dass Thomas Magnum leider wenig mit der Realität zu tun hat. Aber hin und wieder bin ich auch mal in einem Ferrari gesessen und schöne Frauen habe ich viele getroffen, nicht nur im Kreise meiner Ermittlerinnen, sondern auch auf Kundenseite, den Reichen und Schönen. Und unter den Kriminellen.

In den letzten 20 Jahren habe ich rund 1.000 Fälle erfolgreich gelöst, die meisten davon auf dem Sektor der Wirtschaftskriminalität. Zu meinen Kunden zählen Dax-Unternehmen, Staranwälte, Banken und Versicherungen, Prominente sowie vermögende Privatkunden. Manche der Ermittlungen dauerten viele Monate, einige führten mich um die ganze Welt. Wir werden in diesem Buch für ein Mittagessen mit dem Direktor einer Bank in den Boss-Anzug schlüpfen und am Nachmittag für ein Treffen in der Unterwelt die Rolex anlegen. Ein guter Detektiv ist verwandlungsfähig. Er bewegt sich auf jedem Parkett sicher. Nur so kommt er an die Währung seiner Branche: Informationen. Ich werde Ihnen zeigen, wie auch Sie in Ihrem Umfeld das erfahren, was für Sie wichtig ist. Und wie Sie verhindern, dass Ihr berufliches und privates Umfeld Dinge erfährt, die Ihnen schaden können. Sie werden ein Bewusstsein dafür entwickeln, welche Informationen Sie besser für sich behalten, auch wenn Sie in ihnen keinerlei Zündstoff entdecken. Kriminelle finden, was sie suchen. Sie werden in diesem Buch auch durchaus mit krimineller Energie konfrontiert – und dabei lernen, wie Sie sich selbst vor Übergriffen schützen können. Außerdem bleibe ich immer dicht bei Ihnen.

Wer betrügt, gewinnt

Die gesellschaftlichen Werte haben sich stark verändert. Das Sprichwort vom Dummen, der ehrlich ist, stammt zwar auch aus dem vergangenen Jahrtausend, doch insgesamt galten Moral, Aufrichtigkeit, Ehrlichkeit, ein »Rückgrat« früher etwas. Heute scheint es vielerorts vor allem darauf anzukommen, sich irgendwie durchzuschlängeln, um ans Ziel zu kommen. Das Unrechtsbewusstsein hat stark abgenommen. Der Manager, der Geheimnisse über die Firma verrät, fühlt sich im Recht. Er verdient ja so wenig. Da muss man doch schauen, wo man bleibt. Der Mann, der seine Frau betrügt, findet das fair. Schließlich will sie kaum mehr Sex. Er kann nicht anders. Er ist ein Mann. Ein Jäger. Er braucht das.

Durch unsere verdeckten Ermittlungen können wir feststellen, warum jemand etwas macht. Wenn ich »wir« sage, meine ich übrigens mein Team und mich. Je nach Anforderungen setzen sich die Ermittlerteams unterschiedlich zusammen. Ich bin nicht bei jeder Ermittlung aktiv – doch ich halte stets alle Fäden in der Hand. Denn ich bin gern erfolgreich und vertraue in letzter Konsequenz ausschließlich mir selbst. Ich liebe den Moment, wenn ich meinen Auftraggebern die Dokumentation überreiche, aus der klar hervorgeht, dass ihr Verdacht berechtigt war.

Ja, Ihr leitender Mitarbeiter verkauft Informationen an die Konkurrenz.

Ja, Ihre Frau hat Sie betrogen.

Meistens sind meine Ermittlungsergebnisse im Bereich der Wirtschaftskriminalität umfangreich. Ich decke große Betrugs-

skandale auf, deren Verbindungen nicht selten bis in die einflussreichen Ebenen von Wirtschaft und Politik reichen.

Aber vieles fängt klein an. Bei einem Mitarbeiter, der mal einen Kugelschreiber einsteckt. Bei einem Versicherungsmakler, der eine Unterschrift fälscht. Bei einem Banker, der sich einen Zahlendreher leistet. Bei einem verheirateten Mann, der versonnen auf den Po der Studentin starrt, bei dem Nachbarn, der seinen Wagen zu eng am Eingang des Nachbarhauses parkt.

Ein Angestellter gibt vor, unter Rückenschmerzen zu leiden, und lässt sich drei Wochen krankschreiben, um seiner Tochter beim Hausbau zu helfen. Er hat kein Unrechtsbewusstsein. Schließlich ist er seit 14 Jahren in der Firma, und die letzte Gehaltserhöhung liegt vier Jahre zurück.

Er bekam dann kein Gehalt mehr, sondern eine fristlose Kündigung.

Menschen, die betrügen, haben immer ihre Gründe, warum sie es tun. Trotzdem schädigen sie andere. Manchmal geradezu verabscheuungswürdig. So wie jener Anlageberater, der ältere Menschen dazu überredete, ihr gesamtes Ersparnis zu investieren und dann damit durchbrannte. Bis ich ihn aufspürte. So weit soll es bei Ihnen gar nicht kommen.

Ihr Schutzschild für die Zukunft:



Mein Ziel ist es, dass Sie, ohne deswegen allen Menschen gegenüber misstrauisch zu werden, hellhöriger, weitsichtiger, vorsichtiger werden. Sie sollen einen Instinkt für Situationen entwickeln, die eine Falle sein könnten. Dazu möchte ich gern, dass Sie ein Gefahr-Radar bei sich installieren. Das können Sie sich wie eine Art Geigerzähler vorstellen, der sensibler auf Verdachtsmomente reagiert, als Sie selbst es in der Regel tun würden. Ich möchte, dass Ihnen bewusst wird, was bei der ersten Begegnung mit einem Fremden geschieht. Wie Sie seine Informationen bewerten können. Wie Sie herausfinden, ob Sie eventuell manipuliert werden, und wie Sie selbst durch die gezielte Platzierung von Informationen andere manipulieren können. Was jetzt vielleicht kompliziert klingt, ist ganz einfach. Learning by doing. Sie begleiten mich bei meinen Ermittlungen und lernen nebenbei, worauf es ankommt. Folgen Sie mir. Unauffällig.

Wenn die Gier die Neugier weckt – Korruption

Der Anruf wurde von einer Mitarbeiterin aus einem meiner Büros zu mir durchgestellt.

»Herr Bakiner, Sie sind mir von meinem Rechtsanwalt empfohlen worden. Jemanden wie Sie brauchen wir im Moment. Wir würden uns freuen, wenn Sie Zeit hätten. Vielleicht noch in dieser Woche?«

Die Sache war also dringend.

Nachdem ich einige Informationen eingeholt hatte, vereinbarte ich einen Termin mit Herrn Robert Knöpfer in München. So hieß der Mann in Wirklichkeit natürlich nicht. Keiner heißt in diesem Buch so, dass er erkannt werden kann. Detektive verwischen ihre Spuren. Ein guter Detektiv muss auch keine Werbung machen. Sein Name verbreitet sich durch Mundpropaganda. Ich arbeite seit vielen Jahren nur noch auf Empfehlung. Konzerne und wohlhabende Menschen vertrauen keinem Fremden. Zu groß ist die Angst, die Probleme, die dem Detektiv offenbart werden, in der Presse wiederzufinden.

Dass Herr Knöpfer mich persönlich anrief, war ungewöhnlich. Normalerweise wird der Kontakt zu mir über eine Sekretä-

rin oder den Personalleiter eines Unternehmens hergestellt. Doch sein Anwalt schien mich wärmstens empfohlen zu haben. Ich arbeite oft mit Anwälten zusammen, eigentlich ist ein Anwalt sogar schuld daran, dass ich Detektiv wurde. Nein, keiner von *Ein Fall für zwei*, sondern ein ziemlich bekannter Prominentenanwalt, der seinerzeit die Reichen und Schönen in aufsehenerregenden Prozessen verteidigte, meistens sehr erfolgreich, und selbst als Star unter den Anwälten bezeichnet wurde. Er glaubte an den jungen, engagierten Detektiv, der ich damals war, und beauftragte mich mit meinen ersten Fällen.

Kommt ein Treffen durch eine Empfehlung zustande, ist die Stimmung von Anfang an vertraut. Ein Mensch, dessen Meinung man schätzt, hat einen anderen empfohlen. Da verzichtet man auf das Geplänkel am Anfang und kommt schnell zur Sache. Kompetenz, Seriosität und in meinem Fall ganz wichtig, Diskretion, werden nicht infrage gestellt, sondern als gegeben betrachtet. Deshalb sollte man genau überlegen, wen man empfiehlt. Eine falsche Empfehlung kann einen guten Kontakt zerstören. Und jeder Auftrag kann zu einer weiteren guten Empfehlung führen, sollte ich ihn erfolgreich abschließen. Genau das hatte ich auch hier im Sinn.

Robert Knöpfer war um die fünfzig, hatte nur noch wenig graues Haar auf dem Kopf und wirkte dynamisch. Er trug einen Markenanzug, Manschettenknöpfe und eine teure Uhr. Der Mann strahlte Souveränität und Dominanz aus, sein Händedruck war fest. Mit all diesen Zeichen signalisierte Robert Knöpfer seine Führungsqualität. Sicher, auch ein Betrüger kann lernen, diese Souveränität auszustrahlen. Und wer sich darüber