

vom 16. Januar 2012

BREMER AGENTUR BIETET AUSREDEN UND NOTLÜGEN

Der Mann fürs Alibi

Stefan Eiben ist nie um eine gute Ausrede verlegen. Er ist Gründer der Agentur Alibi-Profi und verkauft Ausreden und Notlügen. Damit verhilft er seine Kunden zu mehr Freiraum.

BREMEN | Stefan Eiben ist nie um eine gute Ausrede verlegen. Er ist Gründer der Agentur Alibi-Profi und verkauft Ausreden und Notlügen. "Ich ver helfe meinen Kunden zu mehr Freiraum", sagt der 37-jährige. Dabei gehe es in erster Linie gar nicht ums Fremdgehen, wie man vielleicht vermuten könnte. "Viele wollen einfach mal ein freies Wochenende oder einen freien Abend genießen, ohne sich rechtfertigen zu müssen", sagt er. Da helfe beispielsweise eine professionelle Einladung zu einem Seminar oder einer fiktiven Fortbildung, die der Kunde einfach offen liegen lassen sollte.

Einige Kunden nehmen die Hilfe der Bremer Agentur aber auch dauerhaft in Anspruch. "Wenn ein Mann zum Beispiel sein uneheliches Kind besuchen möchte, ohne das seine Frau etwas merkt, stattdessen wir ihn mit einer zweiten Identität aus", erzählt Eiben. Als Dolmetscher oder Handelsvertreter lasse sich seine häufige Abwesenheit erklären. Auch die Mitgliedschaft in einem Club schaffe Freiräume. Von Visitenkarten bis hin zur eigenen E-Mail-Adresse schnürt der 37-Jährige bei Bedarf ein Rundumsorglos-Paket. Unterstützt wird Eiben in Deutschland von etwa einer Handvoll Mitarbeiter, weltweit hat er auf rund 1000 Ansprechpartner. Sie werfen beispielsweise vom Kunden handgeschriebene Ansichtskarten in London, Paris oder Dubai ein, ohne dass er selbst vor Ort ist, erledigen Anrufe oder treten als Strohmänner auf.

Seine Kunden seien Frauen und Männer zwischen 18 und 80 Jahren aus dem gesamten deutschsprachigen Raum, darunter Studenten, Politiker, Rechtsanwälte und Fußballspieler, aber auch arbeitslose oder schwerkranke Menschen. "Letztere stehen oft unter großem Druck und wollen ihre Situation vor Freunden oder Nachbarn geheim halten", erklärt Eiben.

Moralische Bedenken hat der 37-Jährige nicht. "Ich hätte welche, es nicht zu machen", sagt Eiben, der nach eigenen Angaben bundesweit als einziger seine Alibi-Agentur seit vielen Jahren hauptberuflich betreibt. Die Idee dazu hatte er 1999 als ihm zwei seiner Freunde kurzfristig absagten, weil deren Freundinnen die Verabredung nicht erlaubten. "Für mich käme es nicht infrage, sich etwas verbieten zu lassen", sagt Eiben.

"Es ist durchaus menschlich, zu Ausreden oder Notlügen zu greifen, um einen Konflikt zu vermeiden", sagt der Hamburger Diplom-Psychologe und TV-Coach Michael Thiel. Doch der vermeintlich leichtere Weg führe in eine Sackgasse, "weil dann alles so bleibt, wie es ist, das wirkliche Problem nicht gelöst, sondern nur gedeckelt wird". Eine professionelle Alibi-Agentur ist deshalb aus seiner Sicht keine Lösung. Im Gegenteil, "sie verhindert die

persönliche psychologische Weiterentwicklung der Beteiligten, die lernen müssen, Konflikte fair und konstruktiv anzugehen und ihnen nicht auszuweichen", weiß Thiel. Schon aus Fairness und Respekt sollte man dem anderen ehrlich begegnen, betont der 51-jährige Thiel. Der Psychologe rät, grundsätzlich bei der Wahrheit zu bleiben. Ein Rat, den Eiben selbst nach eigenen Worten privat befolgt. "Ich bin ein schlechter Lügner", gibt er offen zu. Derzeit schreibt der Alibi-Profi an einem Buch über falsche Moral und Vorurteile, das noch in diesem Jahr erscheinen soll.

Autor: Manuela Ellmers, dapd