



Kleine Lügen erhalten die Freundschaft

Stefan Eiben vermittelt Alibis für jede Lebenslage

Jeder zweite Deutsche soll schon einen gemacht haben, viele sogar mehrfach; Männer prahlen manchmal damit, Italiener machen ihn am liebsten in der Mittagspause und Boris Becker sogar in der Wäschekammer: den Seitensprung. Fliegt er auf, ist Alarm! Fliegt er nicht auf, hatte vielleicht Stefan Eiben seine Finger im Spiel.

Der 33-jährige Oldenburger verschafft Paarungswilligen das perfekte Alibi für das außereheliche Tschelmechtel. Da flattert plötzlich eine Einladung zu einem ganz wichtigen Wochenendseminar ins Haus, oder ein Kunde ruft an und lädt zu einem abendlichen Meeting, das man unmöglich verpassen kann. „Wir verschaffen unseren Kunden Freiraum, ihre Wünsche auszuleben“, sagt Eiben, der vor sieben Jahren die Firma Alibi-Profi gegründet hat. Dass es dabei vor allem um Seitensprünge geht, ist aber ein Klischee. „Das sind vielleicht 25 Prozent unserer Aufträge. Die meisten Kunden wollen einfach mehr Zeit, zum Beispiel für einen Ausflug zum Fußball mit den Kumpels, wollen den Besuch bei den Schwiegereltern vermeiden oder haben einfach keine Lust, sich für irgendwas zu rechtfertigen“, erzählt Eiben. So habe ihm kürzlich eine Männergruppe den Auftrag erteilt, zum Schein einen mehrtägigen Angelurlaub zu organisieren. Statt der Ruhe am See hatte die Herrentour aber ganz anderes im Sinn: Remmidemi im Kölner Karneval.

Besonders gefragt an Weihnachten sind Ausreden, um die ungeliebten Verwandten nicht besuchen zu müssen, sagt Eiben. Gern genommen: der plötzliche Gewinn einer Reise bei einem Preisausschreiben. Auf Wunsch mit Anruf, schriftlicher Gewinnbenachrichtigung und Postkarte von Mallorca. Täglich bekommt

Eiben Aufträge für neue Alibis, es gibt aber auch regelrechte Stoßzeiten: Weihnachten, Karneval, Oktoberfest. Dabei ist die faule Ausrede keinesfalls Männerdomäne: Etwa die Hälfte der Kunden sind Frauen.

45 Euro kostet die fingierte Seminaranmeldung, 99 Euro muss man für eine komplett spurlose Hotelbuchung zahlen. Schon für neun Euro ist eine SMS mit einer Terminbestätigung zu haben. Es gibt aber auch einige Kunden, denen Eibens Service 297 Euro im Monat wert ist. Für diesen Preis bekommt man ein permanentes Alibi. Eine von Eibens Partner-Firmen führt den Klienten dann als Mitarbeiter, mit Telefonnummer am Arbeitsplatz, Foto auf der Internet-Seite, Visitenkarte, Lohnabrechnungen und allem drum und dran. „Genutzt wird das vor allem von Kunden mit Berufen, über die man nicht so gerne spricht – Callboys,

Stripperinnen, Prostituierte.“ Mit Eibens Hilfe wird so aus der Nackttänzerin eine brave Schmuck-Vertreterin.

Auch Strohmänner bietet die Alibi-Agentur an. So habe ein wohlhabender Kunde sich eine neue Segelyacht kaufen wollen. Am Ende standen jedoch zwei zur Auswahl: eine, die von seiner Frau favorisiert wurde, und eine, die er

selbst gern haben wollte. „Er meinte, seine Frau würde ihm jeden Tag vorwerfen, das falsche Boot gekauft zu haben, wenn er seinen Willen durchsetzt“, erzählt Eiben. „Also haben wir einen Strohmännchen eingesetzt, der als Gutachter auftrat und die Frau bat, ihrem Mann auszurichten das erste Boot habe einen morschen Rumpf.“ Der gewünschte Effekt trat ein: Der Kunde bekam sein Wunschboot, und die Frau war besänftigt.

Die Alibi-Profis legen Wert darauf, dass die erfundene Geschichte immer nur ganz knapp an der Realität vorbeirauscht. Das minimiert das Risiko, erappt zu werden. Wenn der Fremdgeher seine Geliebte in Hamburg trifft, sollte tunlichst auch das fingierte Seminar dort stattfinden. Die Gefahr, sich zu Hause zu verplappern, ist dann geringer. Ein weiteres Erfolgsgeheimnis: möglichst wenig Menschen einweihen.

Wer nicht weiß, dass er einen Schwindel deckt, kann sich auch nicht in Widersprüche verstricken. So sind zum Beispiel Sekretärinnen der Firmen, mit denen Alibi-Profi zusammenarbeitet, oder Rezeptionisten in Hotels häufig gar nicht eingeweiht. Sechs bis acht Firmen dienen Eiben

regelmäßig als Alibi-Arbeitgeber. „Gute Partner sind schwer zu finden“, gibt Eiben zu. Einige Chefs, die ihm jetzt helfen, waren früher Kunden bei ihm – sie kennen also das Dilemma, in dem der Auftraggeber steckt.

Vieles in der Alibi-Arbeit ist vor allem Technik. So müssen falsche Telefonnummern oder Internet-Seiten eingerichtet, Briefköpfe oder Visitenkarten gedruckt werden. Das machen die derzeit 14 Mitarbeiter in Eibens Agentur, die der gelehrte System-Administrator in Oldenburg betreibt. Vor allem muss die Technik so geschickt programmiert sein, dass mit einem Klick die entsprechende Alibi-Geschichte des Kunden, der gerade am Telefon verlangt wird, parat ist. „Der ist gerade unterwegs, er meldet sich später“, lautet eine häufige Antwort. Dann wird der Kunde benachrichtigt und kann zurückrufen. Damit der Anruf vom Strand wie einer aus einem geschäftigen Büro klingt, sorgen die Alibi-Profis bei Bedarf sogar für die nötige Geräuschkulisse. „Manchmal muss man auch stark improvisieren und eine Geschichte spontan erfinden, weil etwas Überraschendes passiert“, sagt Eiben. Wichtige Voraussetzung daher, um als Alibi-Profi arbeiten zu können: Fantasie. Und die ist offenbar reichlich vorhanden: „Von unseren Alibis ist noch nie eines geplatzt“, sagt Eiben stolz. Wenn ein Kunde mal aufflog, dann weil er sich selbst verplappert hat.

Angefangen hat für den Oldenburger alles vor rund sieben Jahren, als er sich einmal mit ein paar Freunden fürs Wochenende verabreden wollte: „Alle mussten erstmal zu Hause um Erlaubnis bitten, und da habe ich gedacht: Das kann ja wohl nicht sein!“ Mehr aus Frust denn ernsthaft habe er daraufhin eine Kleinanzeige

aufgegeben: „Biete Alibis und Notlügen.“ Die Resonanz sei überraschend groß gewesen, das habe ihn ermutigt, erste Aufträge anzunehmen.

Eiben hatte sich damals gerade mit einer Internet- und Werbeagentur selbstständig gemacht. Eine Internetseite (www.alibi-profi.com) einzurichten, war für ihn ein Leichtes, die Alibis produzierte er damals nebenbei. Heute ist das sein Hauptberuf. Mit festen Mitarbeitern, Ansprechpartnern in ganz Deutschland und zahllosen freien Mitarbeitern, die bei Bedarf eingesetzt werden.

Wie viele Alibis Eiben schon gestellt hat, überblickt er nicht mehr. Doch fragt er in jüngerer Zeit öfter nach dem genauen Grund für die kleine Lüge – er ist dabei, seine schönsten Fälle zu einem Buch zusammenzustellen.

Alibis vermittelt Eibens Firma fürs Wochenende verabreden wollte: „Alle mussten erstmal zu Hause um Erlaubnis bitten, und da habe ich gedacht: Das kann ja wohl nicht sein!“ Mehr aus Frust denn ernsthaft habe er daraufhin eine Kleinanzeige



Aus dem Gogo-Girl wird eine Sekretärin:

Auf Wunsch verschafft Eiben seinen Kunden sogar einen Alibi-Job.

Foto: imago

trag von Firmen arbeitet die Alibi-Agentur nicht. Bleibt die Frage nach der Moral. „Gewissensbisse? Nicht im Geringsten!“, sagt Eiben. Wenn ein Alibi funktioniert, gehe es allen Beteiligten besser. Der Auftraggeber bekomme die gewünschte Freiheit, und der Partner werde beruhigt.

Hat Eiben sich selbst schon einmal ein Alibi verschaffen lassen? „Nein“, sagt der 33-Jährige ohne zu zögern, „und ich möchte auch nie in die Situation meiner Kunden kommen, dass ich mir Freiheit ‚stehlen‘ muss.“ Wahrscheinlich wäre seines auch das erste Alibi, das auflegt: Eibens Freundin arbeitet in der selben Agentur. Lars Brockbalz

lars.brockbalz@kreiszeitung.de



Alibi gefällig? Ob ein Besuch beim Fußball oder ein Date mit dem Geliebten: Stefan Eiben verschafft seinen Kunden „Freiraum, ihre Wünsche auszuleben“.