

In Bayern lassen sich immer mehr Menschen zum Mitmachen bei Schenkkreisen überreden. Sie verlieren Zehntausende Euro

## Abzocken mit der „Initiative Bayerischer Unternehmer“

MÜNCHEN – Der Verführer war ein Geschäftspartner. Vertrauenswürdig, man kannte sich seit Jahren. Er lud das Ehepaar zu einer Veranstaltung am Nockherberg in München ein. „Wir dachten, es geht um eine neue Geschäftsidee“, sagt die 52-jährige Ehefrau. Doch das Treffen hatte nur ein Ziel: neue Mitglieder für einen sogenannten Schenkkreis zu gewinnen.

Das ist kein Einzelfall. Tausende Menschen auch in Bayern legen ihr Geld derzeit in solchen Schenkkreisen an, die im Prinzip nichts weiter als Pyramidenspiele sind: Geld schenken, um später selbst noch mehr Geld geschenkt zu bekommen. Geblendet werden die Teilnehmer auch durch seriös klingende Namen wie „Zukunftsprojekt Deutschland“ oder „Initiative Bayerischer Unternehmer“.

Die Eheleute, die anonym bleiben möchten und einen Betrieb bei Freising führen, ließen sich überreden und investierten 20 000 Euro. Ihr Geld, geschweige denn die versprochenen Gewinne, sahen sie nie.

„Den Verlierern solcher Schenkkreise bleibt eigentlich nur der Weg vor Gericht“, sagt die Münchner Rechtsanwältin Dagmar Schön, die sich auf die Verteidigung von Schenkkreis-Opfern spezialisiert hat. Rund 100 Mandanten vertritt sie derzeit. Sie sagt: „Seit einem Urteil des Bundesgerichtshofs im Jahr 2005 haben sich die Chancen für die Opfer verbessert.“

Die Karlsruher Richter hatten entschieden, dass Pyramidenspiele grundsätzlich als sittenwidrig zu betrachten seien. Daraus zögen viele Richter die Konsequenz, dass den Klagenden ihr Geld zurückge-

zahlt werden müsse, sagt Rechtsanwältin Schön. Entsprechend häufen sich derzeit Klagen von Schenkkreisopfern vor Gericht.

Vor den Verlockungen, ohne großen Aufwand in kürzester Zeit an viel Geld zu kommen, schützt jedoch kein Richter. Dabei ist das Prinzip der Schenkkreise seit Jahren bekannt. Auch dass es nur wenige Gewinner, aber viele Verlierer gibt. Das Freisinger Ehepaar beispielsweise war in einem Kreis von acht Personen. Diese schenkten dem sogenannten Chartführer jeweils 10 000 Euro. Anschließend wurde die Gruppe in jeweils vier Teilnehmer geteilt, zwei Teilnehmer stiegen zum neuen Chartführer auf und wurden wiederum mit je 10 000 Euro beschenkt.

Um eine Gruppe wieder auf acht Personen zu komplettieren und so

die Chance zu haben, selbst irgendwann zum Chartführer aufzusteigen, müssen natürlich neue Mitglieder angeworben werden. Ein utopi-



Anwältin Dagmar Schön vertritt Schenkkreis-Opfer

sches Unterfangen, denn schon nach wenigen Runden braucht es theoretisch Hunderte neuer Mitglieder, um die Schenkkreise am Laufen zu halten. Die Folge: Der Kreis bricht zusammen. „Statistisch gesehen verlieren 87,5 Prozent der Teilnehmer“, sagt Dagmar Schön.

Funktionierten solche Schneeballsysteme früher allenfalls im Verborgenen, hat sich die Szene heute grundlegend geändert. Statt der Absender dubioser Briefe sind es heute oft Menschen, die man kennt, die auf Opferfang gehen.

Rechtsanwältin Dagmar Schön sagt: „Meist sind das sogar Vertrauenspersonen wie Hausarzt, Steuerberater oder Geschäftspartner, die die Leute anwerben und zu den Veranstaltungen einladen.“ Sie stehen unter großem Druck. Denn die Anwerbung weiterer Schenkender

ist eine Auflage des Spiels. Wer in die Fänge der Initiatoren gerät, wird regelrecht eingelullt. „Das war ein schön geschmückter Raum, es gab gutes Essen, und wir haben einige Geschäftsleute getroffen, die wir kannten“, erinnert sich die Freisinger Unternehmerin. „Dann wurden mehreren Menschen auf der Bühne jeweils 80 000 Euro überreicht. Es wirkte alles so seriös.“

Nachdem die Eheleute eingestiegen waren, war es zu spät. Als sie schließlich begriffen, dass sie selbst kein Geld zu erwarten hätten, wandten sie sich an Dagmar Schön und reichten Klage gegen die Initiatoren beim Landgericht München ein. „Wir hoffen, dass wir unser Geld wiederbekommen“, sagt die Unternehmerin. Eines aber bleibt: „Die Scham, auf so ein System reingefallen zu sein.“

Julia Weber