

Zeitschrift: Schweizer Spiegel
Herausgeber: Guggenbühl und Huber
Band: 26 (1950-1951)
Heft: 2

Artikel: Die Welt will betrogen sein : aus der Sammelmappe eines Kriminalreporters
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1070446>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 02.04.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

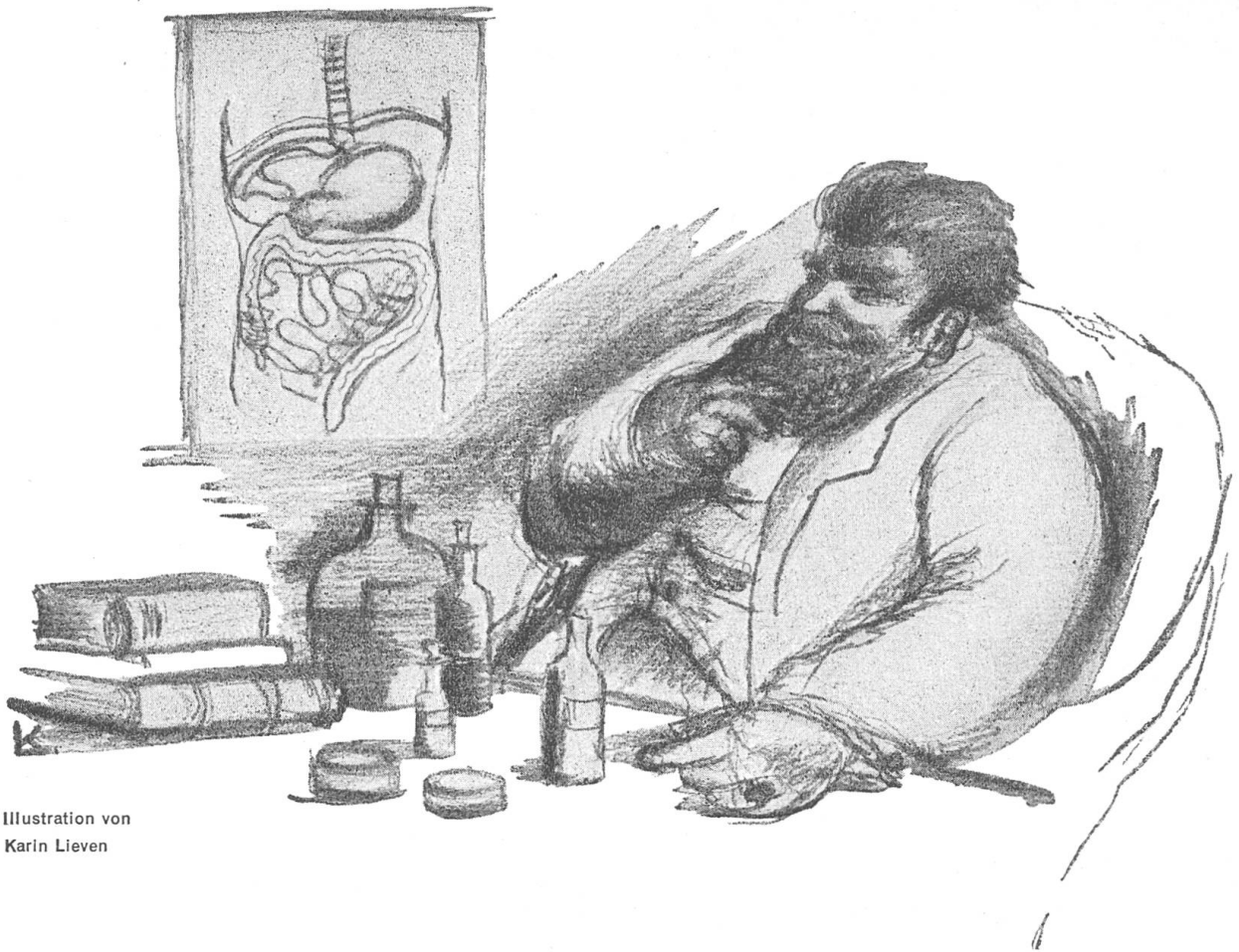


Illustration von
Karin Lieven

DIE WELT will betrogen sein

Aus der Sammelmappe eines Kriminalreporters

Von * * *

„Wollen Sie schnell reich werden?“

DER Titel eines Inserats. Fünf inhaltsschwere Worte. Dicke, fette Lettern springen dem Leser in die Augen. Er liest weiter:

«Schicken Sie mir zwei Franken — und ich verrate Ihnen das Geheimnis meines Erfolges. Ich nenne Ihnen ein unfehlbares Mittel, das Sie in kürzester Zeit zum reichen Manne macht.»

Hunderttausend haben die verlockende Überschrift gelesen. Reich werden! Der Traum jedes Erdenbürgers. Ein unfehlbares Mittel — für nur zwei Franken! Sekundenlang taucht eine stille Hoffnung auf — dann siegt die Vernunft: es kann nicht sein. Der gesunde Menschenverstand gibt ein: die Erfahrung lehrt, daß ein normaler Mensch dir nicht 1000 Franken schenkt, wenn du ihm zwei Franken bezahlst; mit zwei Franken Einsatz kannst du nur im Hasardspiel Erfolg haben, nicht aber im täglichen Leben.

Neunundneunzigtausend überlegen so, blättern um — der Fall ist für sie erledigt. Tausend andere unterliegen dem faszinierenden Zauber des geschriebenen Wortes — sie wollen die warnende Stimme der Vernunft nicht hören. Warum kann es nicht sein? Waren nicht viele reiche Leute einmal arme Schlucker wie wir, hätte nicht schon mancher sein Glück machen können, wenn er nur im richtigen Moment zugepackt hätte? Warum kann nicht auch mir einmal im Leben das Glück lächeln? Vielleicht handelt es sich um eine gute Idee, die man mir für zwei Franken verkaufen will. Und schließlich: Was riskiere ich schon!

Das sind die Leichtgläubigen unter uns, die so kalkulieren. Sie glauben zuviel — sie denken zuwenig. Und darum haben sie hoffnungsvoll zwei Franken abgeschickt. Und ihnen allen hat der unbekannte « Menschenfreund » das « Geheimnis seines Erfolges » verraten, getreulich hat er sein Versprechen gehalten: Er offenbart, wie man mühelos reich wird. Nur fünf Worte standen in dem Brieflein, das jedem ins Haus flog: « *Machen Sie es wie ich!* » Nämlich: Leben Sie von der Dummheit Ihrer Mitmenschen.

Auf diesem Grundsatz hat auch ein Berner Kaufmann sein Schwindelgeschäft aufgebaut — mit Erfolg, wie man gleich sehen wird. Auch er ließ Inserate segeln unter der stolzen Flagge: « *Frisch gewagt ist halb gewonnen!* » die eine Preisaufgabe enthielten; man hatte nichts weiter zu tun, als eine scheinbar sinnlos aneinandergereihte Buchstabenkette zu entziffern, was am einfachsten geschah, indem man den Satz von hinten las. Des Rätsels Lösung lautete dann nicht minder stolz: « *Dem Mutigen gehört die Welt!* » Die Lösung hatte man einzuschicken, nebst Fr. 3.50.

« *Jeder, der richtig löst, bekommt einen Preis. Niemand geht leer aus. Streng reell. Die Ziehung findet unter Aufsicht eines Amtsnotars statt. 1. Preis: ein Eßzimmer oder ein Leichtmotorrad. Weitere Preise: Velos, Leiterwagen, Feldstecher, schöne Bilder. Alle übrigen Löser erhalten Trostpreise im Werte von mindestens Fr. 3.50. Wer nicht richtig löst, bekommt sein Geld zurück.* »

So stand im Inseratentext zu lesen. Und wissen sie, wie viele Leser auf diesen offensichtlich plumpen Schwindel hereingefallen sind? Vierhundert! Aus allen Gauen der Schweiz bekam der famose Rätselfabrikant

Lösungen und Geld zugeschickt. Ein ganzes Jahr verging — kein einziger bekam irgendeinen Preis. Die meisten hatten die unangenehme Episode längst vergessen und den Reinfall verschmerzt, nur ein paar Dutzend Geprellte in Basel gingen wütend zum Staatsanwalt. Ihnen schickte der Berner am Tage vor der Gerichtsverhandlung noch rasch seine « Trostpreise »: zwei Büchsen Lederfett. Er konnte die Trostpreise nicht einmal an alle versenden — weil ihm das Geld für die Portospesen fehlte. Wie er sich die Abwicklung seines « Geschäftes » vorgestellt hat, weiß er eigentlich selbst nicht.

« Ich rechnete damit, daß sich mindestens 5000 Dumme beteiligen würden, dann hätte ich die ausgesetzten Preise alle auszahlen können. »

Übrigens: Wer die schönste Lösung einschickt, bekommt den ersten Preis. So stand in den Wettbewerbsbedingungen. Etliche hatten sich denn auch die Mühe genommen, ihre Lösungen in Form von Bildern und Gedichten einzusenden! Und der Rätselonkel legte denn auch einen Helgen auf den Tisch des Hauses, den er als des ersten Preises würdig befunden hätte!

Diese zwei typischen Beispiele illustrieren drastisch die Leichtgläubigkeit gewisser Menschen. Es sind nicht Phantasieprodukte, es sind Bilder aus dem wirklichen Leben — Momentaufnahmen aus dem täglich im Gerichtssaal rollenden Film. Wie der Operateur im Kino durch das Guckloch seiner Kabine den raschen Wechsel der flimmernden Bilder beobachtet, so verfolgt der Reporter das Geschick der Menschen, die vor den Schranken des Gerichts auftreten — lebendige Wirklichkeit spielt sich vor ihm ab.

Leichtgläubig aus Not oder der Roman eines Automobils

Es ist ebenso leicht wie gemein, die prekäre Lage der arbeitslosen Stellensuchenden auszunützen.

Er war Vertreter einer Konfiseriewarenfabrik. Um diesen Betrieb, der nie rentiert hat, großzügig zu finanzieren, das heißt um sich Geld zur Bezahlung seiner Schulden zu verschaffen, ging auch er nach bekannten und bewährten Mustern vor.

«Vertrauensmann für Reisebegleitung mit Einlage gesucht.»

So lautet sein erstes Inserat.

Dem Maurer, der sich meldet, erzählt er: «Ich besorge meine Reisetätigkeit per Auto und benötige darum einen Begleiter.»

Er offeriert dem Interessenten einen Monatslohn von sage und schreibe Fr. 1500. Als Gegenleistung hat der Mann eine «Sicherheitssumme» von Fr. 1800 zu leisten, mit der eventuelle Autoreparaturen gedeckt werden sollen. Als «Sicherheit» verspricht ihm der Betrüger das «Vorkaufsrecht» an seinem Auto! Abgesehen vom fragwürdigen Wert einer solchen Sicherheit, verschweigt der Gauner wohlweislich, daß er «sein» Auto noch gar nicht abbezahlt hat, daß es mit einem eingetragenen Eigentumsvorbehalt belastet ist, und daß er die «Kautions» zur Bezahlung längst fälliger Raten zu verwenden gedenkt.

Na, der Maurer unterschreibt den Vertrag, obwohl er seinen unmöglichen Inhalt nicht versteht — und bezahlt. Ein paar Tage lang kutschiert er mit seinem «Chef» im Bernbiet herum, da und dort nimmt man auch wirklich ein paar Miniaturbestellungen auf — und dann ist die Herrlichkeit bereits zu Ende. Erst viel später muß der Maurer erkennen, daß er einem raffinierten und gewissenlosen Schwindler zum Opfer gefallen ist. Heute verflucht er den Betrüger, «diesen gemeinen Hund».

Schon nach kurzer Zeit hat der Konditor wieder einen «Reisebegleiter» nötig. Diesmal leistet ein Bäcker die verlangte Einlage von Fr. 2500, unterschreibt den «Vertrag betreffend Reisebegleitung» und bekommt auch seinerseits als «Sicherheit» das Vorkaufsrecht am Auto. Außerdem — und das ist der Gipfel der Leichtgläubigkeit und des Unverständes — kann ihm der Betrüger plausibel machen: «Wenn Sie der Autokreditbank, welche den Kauf meines Autos finanziert hat, den von mir noch geschuldeten Restkaufpreis verbürgen, ist für Sie jedes Risiko ausgeschlossen.» Bürgschaft als Sicherheit! Der Gerichtspräsident schüttelt den Kopf: «Man kann sich nur an die Stirne greifen...»

Nun, der Bäcker verpflichtet sich «als Solidarbürge bis zum Betrag von Fr. 3700»

— und denkt sich nichts dabei. Er zahlt weitere Fr. 2000, weil ihm der «Chef» ein «dingliches Recht» an seinem Auto als Sicherheit versprochen hat. Gibt es so was? «Er leistet eine Interesseneinlage als Sicherheit...» steht im Vertrag. Der Bäcker wußte damals nicht, und er weiß es heute noch nicht, zu welchem Zweck er eine «Sicherheit» leisten mußte.

«Was man nicht versteht, soll man nicht unterschreiben», mahnt der Vorsitzende. Es ist ja sonnenklar: Der versprochene Monatslohn von Fr. 1400 hat den Bäcker dermaßen aus dem Häuschen gebracht, daß er kopflos mit den unsinnigsten Propositionen des Betrügers einverstanden war und ihm gedankenlos geglaubt hat. Seine gesamten Ersparnisse hat er verloren — nicht einmal den ersten Monatslohn hat er bekommen!

«Nur durch ihre bodenlose Leichtgläubigkeit haben die Betrogenen dem Angeklagten die Ausführung seiner Betrügereien ermöglicht. Und dieser Umstand muß meinem Klienten als Milderungsgrund angerechnet werden», pflegt der Verteidiger in solchen Fällen zu plädieren.

«Mitarbeiter für prima eingeführte Firma gesucht.»

Unter dieser Flagge segelt ein neues Inserat. Ein Kaufmann meldet sich. Man gründet ein «Konsortium zwecks gemeinsamer Ausübung der Reisetätigkeit per Auto». Laut «Konsortiumsvertrag» bezieht der Kompagnon Fixum plus Provision — dafür muß er eine «Interesseneinlage» leisten. Fr. 8000 — denn die Einlage muß natürlich dem noblen Aushängeschild «Konsortium» entsprechen! Als «Sicherheit» verkauft ihm der Betrüger sein Auto, das noch immer nicht abbezahlt ist. Der «Verkauf» geschieht nur auf dem Papier — der «Chef» darf es auch weiterhin gebrauchen. Welche Gelegenheit er benützt, um einen jungen Zahntechniker, der als Teilhaber mit einer Einlage von Fr. 9000 — die «Teilhaberschaft» wird immer teurer — in die «Firma» eintritt, zu bluffen. Ihm verkauft er nun endlich regelrecht sein Auto, nachdem er mit der Einlage die letzten Raten bezahlt hat. Als Sicherheit. Aber weil er ohne Auto seinen Schwindel nicht fortsetzen kann, kauft er — man wundert sich nicht — den

Wagen unter Eigentumsvorbehalt wieder zurück! So hat er sein Auto wieder — und erst noch die Einlage. Skrupellos sucht er neue Opfer. Einen Schuhmacher kann er zur Leistung einer Einlage von Fr. 4000 überreden. Denn er gibt sich als Eigentümer jenes berühmten Autos aus, baut vor dem zukünftigen Reisenden goldene Berge auf ... und so weiter.

Auf schuftige Art hat der gleiche Betrüger endlich noch eine alte Köchin um ihre letzten Sparbatzen geprellt. Seine Frau betrieb eine Pension und litt ebenfalls schwere Not, weil die Pensionäre nicht bezahlten. Der Hausbesitzer stellte ihn vor die Alternative: «Entweder bezahlen Sie den fälligen Mietzins, oder Sie fliegen...» Weshalb der «feine Herr» wiederum ein Inserat laufen läßt; diesmal sucht er eine Köchin.

Ein älteres Fräulein — es war in Einsiedeln in guter Stellung — reist nach Basel, besichtigt die «feudale» Wohnung — Marke: «Kaufe jetzt, zahle später — oder nie» — und ist einverstanden. Er verlangt eine Einlage von Fr. 2500, sie hat nur Fr. 900 — er ist auch damit zufrieden.

«Ich will die Pension vergrößern und Möbel kaufen, deshalb brauche ich bares Geld», macht er ihr die Notwendigkeit einer Einlage plausibel.

Vertrauensvoll gibt sie ihm ihr Sparkassenbuch — Schluß. Nebenbei, zwei Monate lang hat sie in jener Pension geschuftet — keinen Rappen Lohn hat sie bekommen.

«Haben Sie wirklich geglaubt, daß Sie als Köchin nirgends eine Stelle mit Fr. 150 Monatslohn bekommen, wenn Sie keine Einlage leisten?» So fragt der Präsident.

Zigeunermusik — man tanzt

Nicht nur der einfache Mann von der Straße läßt sich ab und zu bluffen — auch gewiegte Fachleute setzen sich gelegentlich mal in die Tinte. Ein Zigeuner — ein rassiger, wilder Geselle, tiefschwarz das glänzende Haar; feurig der Blick, temperamentvoll, ewig auf der Wanderschaft — stellt sich den verschiedensten Basler Geschäftsleuten als Vertreter der internationalen Firma Oskar Bilteriijsh «für das Geheimnis der neuen Stahlhärtung Bildarés Cherro Barro Facci» vor und empfiehlt sein Verfahren zur Härtung aller Stahlarten.

«Sie können mit den gehärteten Instrumenten alle Metalle bearbeiten, ohne die Schneide irgendwie zu verletzen.»

Er macht ihnen das Experiment vor: Mit einer unter den Augen der Fachleute gehärteten Schere zerschneidet er Zehnrapenstücke — und massenhaft fliegen erfahrene Spezialisten auf den Schwindler herein, kaufen ihm sein «Verfahren» ab. Er demonstriert auch im Gerichtssaal seine Wundermethode. Er bearbeitet einen Dolch zunächst mit Feile und Schleifstein, spuckt darauf, spritzt Kupfervitriol darüber — und fertig ist die Prozedur, der Dolch für mindestens acht Jahre gehärtet. Beweis: Mit großer Wucht schlägt er tiefe Kerben in ein Eisenstück — die Schneide des Dolches bleibt völlig unversehrt. O Wunder! Selbst die Richter stehen vor einem Rätsel, beinahe glauben auch sie an geheimnisvolle Zigeunerweisheit. Der Sachverständige klärt auf: Die verblüffende Wirkung beruht auf einem simplen Trick, es kommt nur darauf an, *wie* die Schläge mit dem Dolch geführt werden!

Man begreift, daß es dem gerissenen Geschäftsmann gelungen ist, selbst Betriebsleiter der Straßenbahnen und Ingenieure des Gaswerks an der Nase herumzuführen. 20 Leichtgläubige haben das gottvolle «Verfahren» für sündhaft teures Geld erstanden — sie alle müssen nun nach alter Väter Sitte wieder ihre Kreissägen und Hobeisen schleifen lassen...

Korrektur des Glücks

Misch dich nicht in Sachen, die du nicht verstehst! — Es ist vielleicht möglich, daß ein ehrbarer Schneider heute mit Nadel und Schere rechtschaffen sein Brot verdient — und morgen schon erfolgreich Kaugummi fabrizieren kann. Es ist vielleicht möglich, es wird aber meist nicht so sein. Jeder Mensch, der sich mit seiner beruflichen Arbeit so recht und schlecht durchs Leben schlägt, glaubt manchmal, daß er auf anderm Boden müheloser, schneller und würdiger Wohlstand und Reichtum erjagen kann. Wenige nur riskieren es, die beschränkte, aber Schutz gewährende Enge des Hafens zu verlassen — selten gelingt es einzelnen, besonders Glücklichen, in sicherer Fahrt auf dem weiten, sturmbewegten

Meere zu kreuzen. Die meisten zerschellen an den Klippen oder fallen beutegierigen Seeräubern zum Opfer; wer versucht, einen neuen Beruf zu packen, wagt ein gefährvolles Spiel, denn nur selten wird der Neuling imstande sein, die beruflichen Schwierigkeiten — die er meist vorher gar nicht kennt — zu meistern. Und was nützt das Experiment schon: Am Ende ist es wie zuvor, wieder muß der Schneider mit seiner Hände Arbeit sein Leben fristen — aber der waghalsige Ausflug ins Ungewisse hat ihn seine Ersparnisse gekostet.

Man höre: Ein Hilfsarbeiter schafft jahrein, jahraus in irgendeiner Fabrik. Ein Zeitungsinserat springt ihm in die Augen:

«Interessenten für die Übernahme einer lukrativen Kunsthonigfabrikation gesucht.»

Er meldet sich, der «Kunsthonigfabrikant» phantasiert: «Mein Kunsthonigrezept ist patentrechtlich geschützt, und der Name meines Fabrikates genießt den Schutz des Markenrechts. Zur Fabrikation des Honigs braucht man eine Patenthonigsäure, die nur ich vermitteln kann.»

Der gute Mann glaubt und zahlt Fr. 3000 für das famose «Rezept»; er bildet sich ein, nunmehr das Alleinherstellungsrecht für diesen Kunsthonig erworben zu haben. Monatelang fabriziert er Honig — den niemand kauft. Denn der Honig der Konkurrenz schmeckt besser. Der hereingefallene Honigfabrikant muß zu seinem Schrecken erfahren, daß sein teuer erkaufte Rezept durchaus kein Fabrikationsgeheimnis enthält, daß sein Verfahren vielmehr längst bekannt ist, daß er das Rezept in jedem Buche hätte abschreiben können, und daß jedermann auf genau gleiche Art wie er Kunsthonig fabrizieren kann, weil sein Rezept nicht patentiert ist. Und dann muß er erst noch erfahren, daß der betrügerische Erfinder sein Rezept ein zweitesmal in der Schweiz verkauft und ein zweitesmal Fr. 3000 in die Tasche gesteckt hat. Überschrift: Eine bittersüße Honigggeschichte.

Kredit und Vertrauen

«Senden Sie mir zu äußersten Grossistenpreisen Auswahlendungen in Uhren. Ich

werde bei Konvenienz monatlich bis 20 Kartons nachbestellen. Zahlungen pflege ich innert 30 Tagen zu leisten. Referenzen auf Wunsch.»

Solche Briefe bekommen schweizerische Uhrenfabrikanten — und sie liefern. Sie legen sogar noch nichtverlangte Muster bei. Denn sie alle lassen sich durch den verführerischen Briefkopf täuschen:

*«Uhrengroßhandlung mit Bankkonto
Telegrammadresse, Postfach, Telephon.»*

Nur die wenigsten verlangen Referenzen — mit solchen vorsichtigen Geschäftsleuten werden die diplomatischen Beziehungen einfach abgebrochen. Es gibt ja genug andere — siebenunddreißig. Mahnbriefe beantwortet man so: «Heute ist es sehr schwer, Geld von den Kunden zu erhalten — das werden Sie wohl auch merken!» Oder auch noch kühner: «Warum sind Sie so ängstlich? Ich habe schon größere Rechnungen als Ihre bezahlt. Sie dürfen schon länger kreditieren.» — Heute noch kreditieren sie.

Und nur die Absatzkrise macht das sorglose Geschäftsgebaren der Fabrikanten verständlich. Nur allzu gern ergriffen sie die verlockende Gelegenheit, den lahmen Verkauf ihrer Fabrikate zu fördern. In normalen Zeiten hätten sie wohl die üblichen Informationen über ihren saubern «Großabnehmer» eingeholt.

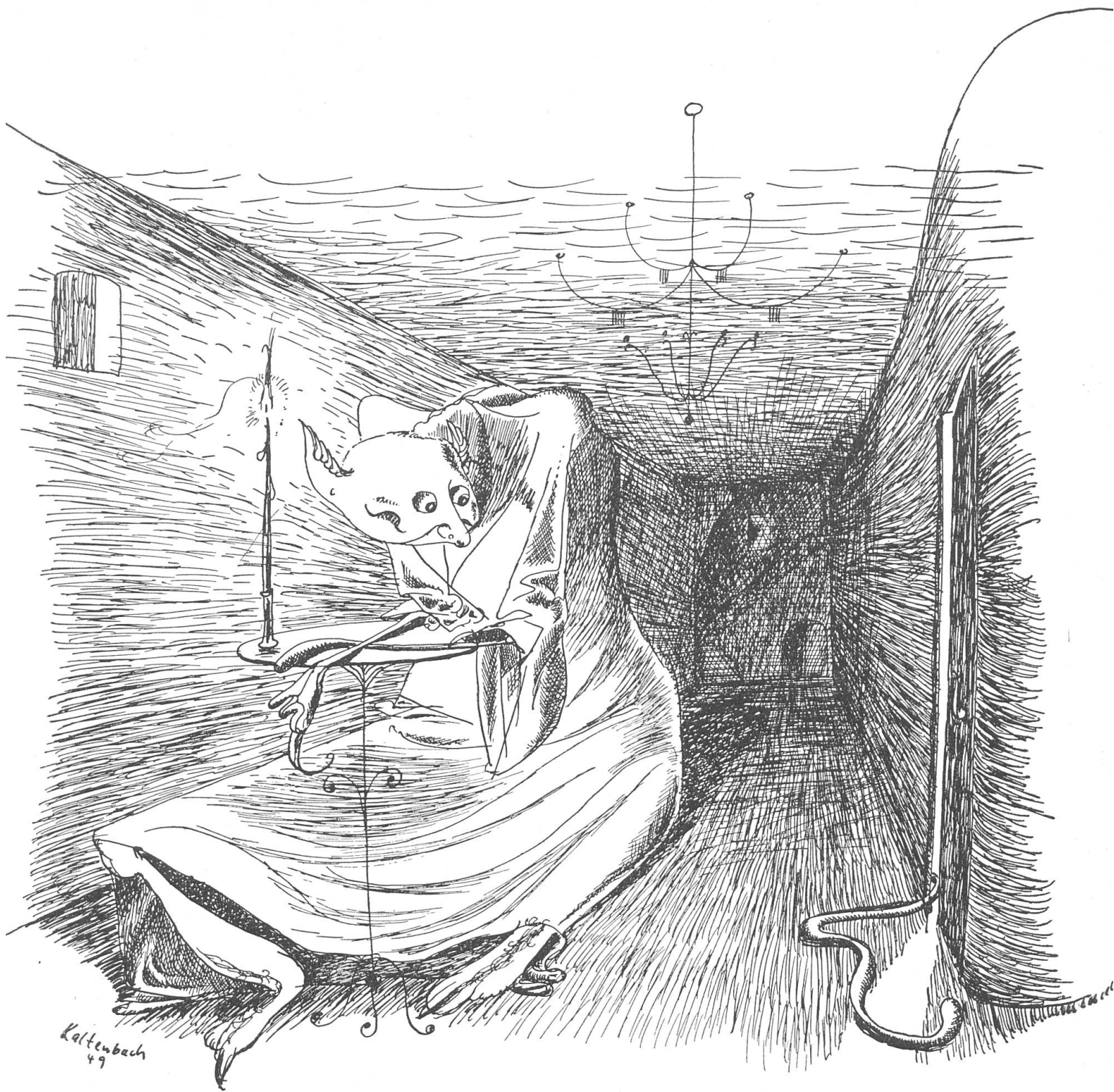
Im Kleinhandel genügt dem Schwindler eine kleinere Dosis Raffinement und Bluff.

Man kann 36mal vorbestraft sein — und doch bekommt man Kredit. So macht man das: «Ich bin Beauftragter der Konsumgesellschaft Maisprach und sollte je ein Dutzend Trikothemden und wollene Westen bestellen.»

Tags darauf kommt man wieder: «Unser Chauffeur wird die Waren abholen, der Kaufpreis wird Ihnen durch Bankcheck überwiesen.»

Man unterhält sich in nettem, gewinnen-dem Plauderton, schließlich meint der freundliche Herr: «Es ist vielleicht doch einfacher, wenn ich die Sachen gleich mitnehme.»

Hat man schon jemals gehört, daß eine Konsumgesellschaft in einem Detailgeschäft ihre Waren bezieht? Der Ladeninhaberin jedenfalls erscheint es durchaus plausibel — ihre Forderung von Fr. 450 kann sie ins Kamin schreiben.



DAS GESPENST

Federzeichnung von Fritz Kaltenbach

Oder auch so: Man stellt sich vor als Sekretär des Verwalters zu St. Chrischona, bestellt Hemden, Westen, Krawatten für die Missionsbrüder, verspricht Bezahlung per Check — und bekommt, was man will. Ein kurzes Telefongespräch hätte den Kaufmann vor Schaden bewahrt.

Nebengeräusche . . .

Zu einem Radiohändler kommt ein junger Mann: «Ich kenne einen Malermeister, der einen Radio kaufen will. Wieviel Provision zahlen Sie mir für die Adresse?»

Der Händler offeriert 20 Prozent, worauf unser Jüngling nach kurzer Zeit mit dem

« Malermeister » im Laden erscheint — der Komplize spielt die Rolle des biedern Handwerksmeisters. Nach kurzer Unterhandlung setzt der « Malermeister » seinen Namen unter den Kaufvertrag. So schnell ist noch kein Radioverkauf jemals zustande gekommen. Der vorsichtige Händler befragt noch rasch das Adreßbuch — der Malermeister existiert! Kunststück, es muß klappen; die beiden Lausungen haben ja auch den Namen aus dem Adreßbuch bezogen. Anstandslos zahlt der Händler die verlangte Provision.

Der gleiche Trick gelingt tags darauf bei einem zweiten Radiohändler. Der Geschäftsmann glaubt zwar, vorsichtig zu sein: « Ich zahl' die Provision erst aus, wenn der Malermeister eine Anzahlung geleistet hat. » Der Junge informiert seinen in der Nähe wartenden Kollegen über diese unvorhergesehene Wendung. Jetzt heißt's frech sein. Der Pseudo-Malermeister telephonierte dem Radiohändler kaltblütig: « Ich begreife Ihren Wunsch vollkommen, für mich ist es eine Kleinigkeit, die verlangte Anzahlung zu leisten; ich fülle sofort einen Postcheck aus, und morgen wird Ihnen der Betrag überwiesen. » Der Händler ist beruhigt, zahlt dem « Vermittler », der bald darauf im Laden erscheint, die Provision aus und « Heute kann ich mir nicht mehr erklären, wie ich auf diesen Schwindel hereinfliegen konnte ».

Schwarz auf weiß

Gewisse Dokumente scheinen auf gewisse Leute eine zauberhafte Wirkung auszuüben; sie lassen ihren Besitzer gewissermaßen in verklärtem Licht erscheinen. Man staune: Irgendeiner, der nichts ist und nichts hat, bewirbt sich um die Stelle eines Versicherungsinspektors, schwindelt, wird provisorisch angestellt, nach einem Monat wieder entlassen. Aber den Vertrag hat er noch, und mit diesem Papier reist er bei den Leuten herum, allen erscheint er kreditwürdig, im Laufe eines Monats gelingt es ihm, 25 Gutgläubige zu prellen.

Ein anderer — er ist 51 Jahre alt, hat bereits 30 Jahre seines Lebens hinter Zuchtmauern verbracht — lernt in einer Wirtschaft eine geschiedene Frau kennen. Zwei Tage später schreibt er ihr: « Herzblatt, du bist die Frau, die ich seit 20 Jahren suche, du bist meine Komplementärseele. » Sie verlobt sich mit ihm.

« Ich besitze in Deutschland ein Vermögen von Fr. 70 000, das ich aber nicht persönlich abheben kann, weil ich politischer Flüchtling bin — ich bin am Rathenaumord beteiligt. »

Die Braut soll das Geld holen, weshalb er dem bekanntesten Berliner Rechtsanwalt einen Brief schreibt: « Wann kann meine Frau Sie in einer hochwichtigen Angelegenheit konsultieren? »

Der Anwalt antwortet: « Ich erwarte die gnädige Frau am Montag zwischen vier und halb fünf. »

Der vielbeschäftigte Mann wartete vergeblich, denn die Braut hat kein Reisegeld. Aber mit dem Briefe des Anwalts geht unser Mann hausieren — denn beweist er nicht die Existenz seines Vermögens?

Grand Hôtel

Ein uralter Trick, der immer wieder klappt: Zwischen ein und zwei Uhr nachmittags betritt ein elegant angezogener junger Mann eine Bank und erzählt dem allein anwesenden Kassier: « Ich bin heute morgen mit meinen Verwandten in Basel eingetroffen, wir sind im Hotel X. — er nennt den Namen eines Hotels ersten Ranges — abgestiegen. Mein Onkel möchte gern 50 000 französische Franken in Schweizer Geld umwechseln, momentan macht er aber gerade Toilette und kann darum nicht persönlich herkommen. Könnten Sie nicht das Wechselgeld ins Hotel hinüberschicken? »

Wie gesagt, der junge Mann macht einen ausgezeichneten weltmännischen Eindruck, plaudert gewandt und intelligent über allerlei banktechnische Fragen — der junge Kassier ist gerne bereit, das Geld persönlich dem Onkel zu bringen. Man bummelt ins Hotel, der « Neffe » führt den Kassier in das feudale Appartement, das er gemietet hat. Er entfernt sich für kurze Zeit, kommt dann bald wieder zurück: « Mein Onkel läßt sich entschuldigen, er zieht sich gerade um, ich werde ihm das Geld in sein Zimmer bringen. »

Aber der Bankbeamte beginnt nun etwas zu merken, höflich aber bestimmt erklärt er: « Holen Sie das französische Geld Ihres Onkels, dann . . . »

Der « Neffe » ist weder beleidigt noch enttäuscht: « Na schön, warten wir eben! »

Liebenswert läßt er seinen Gast zum Lunch ein, man speist gut und teuer auf dem

Zimmer. Die Flasche Wein fehlt nicht. Während des Essens rückt der «Neffe» dem Kassier vertraulich näher: «Ich möchte bei dem Geschäft eine kleine Provision verdienen; Sie berechnen meinem Onkel einfach einen etwas höhern Wechselkurs, die Differenz gehört dann mir. Wollen Sie mir meine Provision gerade jetzt auszahlen, damit die Sache erledigt ist?»

Der Kassier tätigt nicht zum erstenmal solche «Geschäfte unter Verwandten», er zögert nicht, dem netten «Neffen» 60 Franken gleich auszuhändigen, der verbindlich dankt: «Ich will nur rasch nachschauen, ob mein Onkel endlich fertig angezogen ist.»

Na ja, den Rest kann man sich denken: Der Kassier hat den exquisiten Lunch wohl oder übel berappen müssen, und der Hotelier kann die Rechnung für die gemieteten drei Fürstenzimmer — allerdings erfolglos — dem Staatsanwalt präsentieren. — Der Schwindler rechnete natürlich damit, daß ein harmloser Ausläufer, den er dann leicht hätte bluffen können, mit dem Geld ins Hotel geschickt würde.

Heilsame Kuren

Man kann begreifen, wenn gläubige Patienten dem «Wunderdokter», der sie mit seinem «Wunderpulver» geheilt hat — vielleicht beruhte die Heilwirkung nur auf Autosuggestion — Vertrauen schenken, wenn sie den Wundermann und seine Wundermittelchen ihren Heilung suchenden Bekannten empfehlen. Wenn sie aber ihr gläubiges Vertrauen, das dem «Arzt» und nur ihm gilt, bedenkenlos auf seine phantastischen geschäftlichen Spekulationen übertragen, dann überschreiten sie jene Schwelle, die ins Lager der Leichtgläubigen führt.

Eine massive, wuchtige Gestalt, ein mächtiger Kopf mit dichtem grauem Haar, umrahmt von einem wallenden Bart, auffallend nieder die Stirn, buschige Brauen über tief liegenden dunklen Augen, die einen scharfen, durchdringenden Blick ausstrahlen. So sieht der Wunderdoktor aus. In gewissem Sinn eine faszinierende, suggestive Persönlichkeit. Er hat die schwerkranke Gattin eines 70jährigen Kaufmanns kuriert, er hat einen zweiten alten Herrn, der 17 Ärzte erfolglos konsultiert hatte, geheilt — die Dankbarkeit dieser beiden Jünger seiner Kunst kennt keine Grenzen, laut

verkünden sie seinen Ruhm, bringen ihm Patienten ins Haus, die alle gläubig sein Wunderpulverchen schlucken und geheilt werden. Willig glauben sie ihm, wenn er ihnen von seinen phantastischen Projekten erzählt: «Ich will in Zukunft mein Pulver an der Riviera, in einer Villa am Meer, fabrizieren, weil die ultravioletten Strahlen und die längere Sonnenscheindauer dort Wachstum und Farben der Pflanzen, die ich für mein Pulver brauche, günstig beeinflussen.»

Seine Patienten werden seine Geldgeber — er bekommt Kapital zum Ankauf seiner «Villa am Meer», die nur in seiner Phantasie existiert. Nachdem der erste Versuchsballon so elegant in die Luft entschwebte, läßt unser geschäftstüchtiger Wunderdoktor alsobald einen zweiten steigen: «Ich will in Aigle ein Hotel kaufen und in ein Rohkostsanatorium verwandeln.»

So erzählt er der zweiten Serie seiner gläubigen Patienten — wieder fließt Geld — in Summa 30 000 Franken. Und als die beiden geplatzen Ballone zerfetzt zur Erde niedersinken, ist das Schicksal des geheimnisvollen Wundermannes besiegelt: Nur noch der Staatsanwalt interessiert sich für ihn und seine Taten.

Epilog

Wir haben nun die Leichtgläubigkeit in ihren verschiedensten Formen beleuchtet. Nicht selten ist man versucht gewesen, über diese Menschen, die ihr zum Opfer gefallen sind, mitleidig zu lächeln. Aber: wer von uns sitzt nicht selbst in diesem Glashaus der Leichtgläubigkeit? Wer ist nicht irgendwann leichtgläubig? In jedem Menschen schlummert die Sehnsucht, der Eintönigkeit des grauen Alltags zu entfliehen in die Sphären einer unwirklichen Phantasie, zu schwelgen in weltfremder Romantik. Nur allzu gern führt er seine Gedanken in den Wolken spazieren — und nur allzuoft fällt er auf den harten Boden der nüchternen Wirklichkeit zurück. Sie rächt sich an ihm, der ihre unerbittlichen Gesetze mißachtet hat. Und dann ist er bescheidener geworden, hat aus dem Falle seine Lehren gezogen. Manche lernen's früh, andere später. Nur die «vielen Allzuvielen» — wie man die Dummen spaßhaft nennt — lernen's selten oder nie: ihren Glauben zu dosieren.