

## „Nigeria grüßt Schreiber“

von Sebastian Schreiber

Sicherlich schon drei Dutzend Mal habe ich in den Medien Fälle des sogenannten „Nigeria-Betrugs“ kommentiert. Die Masche verläuft wie folgt: Ein dubioser Geschäftsmann aus Nigeria kündigt per E-Mail an, eine sehr große Menge Geld außer Landes schaffen zu wollen. Hierzu benötigt er jedoch das Konto eines deutschen Staatsbürgers. Für diese Hilfe verspricht er eine stattliche Provision in Höhe von, sagen wir, 15 Prozent des entgegengenommenen Betrags.

Auf die angesprochene Person wirkt dieses Geschäft auf den ersten Blick verführerisch. Zum einen ist immer von Millionenbeträgen die Rede – da sind 15 Prozent schon eine beträchtliche Summe. Zum anderen scheint das Geschäft frei von Risiken, denn das Geld muss ja nur entgegengenommen werden. Die freudige Aussicht darauf, ganz unverhofft in den Genuss eines Millionenbetrags zu kommen, setzt dabei leider häufig Vorsicht und kritisches Denken außer Kraft.

Das Opfer antwortet also und nimmt mit dem vermeintlichen Geschäftspartner Kontakt auf. Doch dann, kurz bevor der Deal unterzeichnet werden soll, kommt eine überraschende Forderung: Der Geschäftsmann verlangt plötzlich zum Beispiel 4000,- Euro für einen Business-Class-Flug nach Frankfurt, wo der Vertrag unterzeichnet werden soll. Müsste man da nicht misstrauisch werden? Das Opfer jedoch hat den millionenschweren Geldregen im Hinterkopf, will an diesem fortgeschrittenen Punkt das Geschäft nicht gefährden und überweist – etwa über Western Union: Die Nigeria-Falle ist zugeschnappt – und das Opfer um 4000,- Euro leichter.

Im Jahr 2015 nun werde auch ich erstmals Ziel einer verwandten Angriffstechnik. Eine laufende Online-Immobilien-Anzeige beschert mir bizarre Korrespondenz. Immer wieder melden sich Interessenten aus dem Ausland. Diese bringen einerseits erhebliches Interesse an Grund-

stück und Gebäude zum Ausdruck und fordern mich sogar auf, ausschließlich mit ihnen zu verhandeln und die Anzeige zu löschen. Die erhebliche Kaufsumme, die sie mir bieten, lässt mich zumindest kurz darüber nachdenken. Andererseits zeigen die potenziellen Käufer keinerlei Interesse an einem Besichtigungstermin.

Spannende Geschichten werden aufgetischt. Ein persönliches Treffen – etwa in Mailand – wird vorgeschlagen. Der nächste Schritt wäre dann sicherlich das erwähnte Business-Class-Ticket oder auch eine dubiose Vermittlungsgebühr, die ich natürlich im Vorfeld des Geschäfts zu entrichten hätte. Wenn ich denn antworte.

Ihnen wünsche ich viel Spaß beim Lesen des folgenden Artikels zur EU-Datenschutznovelle.

Ich selbst bin guter Dinge, dass es mir gelingt, mein Gebäude zum doppelten Verkehrswert an den freundlichen Mailänder zu verkaufen.