



»Oma, das ist nichts wert«

Ein älteres Ehepaar gibt mehr als 300 000 Euro für vermeintlich kostbare Bücher aus. Dann kommt der Enkel zu Besuch und findet heraus: Die Schriften sind kaum etwas wert. Die Geschichte eines Millionengeschäfts, gegen das Ermittler kaum etwas ausrichten können.

Von Christopher Piltz, DER SPIEGEL, 13.08.2022

An einem Vormittag im März 2019 klingeln zwei Männer an der Tür des Ehepaars Müller, um ihnen ein verhängnisvolles Angebot zu machen. Das Ehepaar wohnt am Rande einer deutschen Großstadt im Erdgeschoss eines Reihenhauses, vier Zimmer, die Decken holzvertäfelt, an den Wänden Schmuckteller. Seit fast 35 Jahren leben sie hier zusammen, Erika Müller, 86 Jahre alt, und Werner Müller, 92 Jahre.

Die beiden heißen eigentlich anders. Sie schämen sich für das, was ihnen passiert ist. An diesem Tag erwarten die Müllers niemanden. Sie bekommen nicht mehr häufig Besuch. Die Kinder und Enkel wohnen teils in anderen Städten. Früher gingen die Müllers jede Woche mit einer Seniorengruppe kegeln. Inzwischen sind viele Bekannte verstorben.

Als Erika Müller die Tür öffnet, stehen die zwei Männer vor ihr. Einer stellt sich als Vertreter einer Vertriebsfirma aus Ostwestfalen vor. Ob es stimme, dass sie ein Lexikon besitzen und dieses verkaufen wollten, habe er gefragt.

Ende der Neunzigerjahre hatte Werner Müller bei der Bertelsmann Lexikothek 27 Bände bestellt, »Chronik – Bibliothek des 20. Jahrhunderts«. Dunkler Einband mit Goldleiste. Seine Leidenschaft sind Kreuzworträtsel. Ein Nachschlagewerk mache sich da gut, dachte Werner Müller. Knapp 6000 Deutsche Mark gab er aus.

Doch bald kauften die Müllers einen Computer. Sie entdeckten Google und Wikipedia und dass die Artikel im Netz ausführlicher waren als in ihrer Chronik. Vor wenigen Jahren schaute ein Enkel bei Ebay, ob sie die Bücher verkaufen könnten. Sie



bekämen vielleicht 500 Euro, sagte er zu seinem Großvater. So wenig? Werner Müller war entsetzt.

Jetzt sind da diese Männer. Erika Müller führt sie ins Esszimmer. Dort steht die Chronik, zwischen Goethes Gesamtwerk und deutschen Volkssagen. Tadellose Bücher, loben die Männer. Sie entdecken noch die Brockhaus-Enzyklopädie. Sie hätten angeboten zu helfen, die Bücher für einige Zehntausend Euro zu verkaufen. Werner Müller fühlt sich verstanden.

Dann habe einer der Männer gesagt, die Müllers könnten noch mehr Geld für die Bücher bekommen. Sie müssten dafür jedoch vorher etwas kaufen: sogenannte Faksimiles. Das sind Nachdrucke historischer Bücher. Die Materialien orientieren sich am Original, die Herstellung an alten Techniken. Oft entsteht eine originalgetreue Nachbildung eines seltenen, wertvollen Buchs. Gedacht für ein Museum oder für Sammler.

Die Verkäufer bieten den Müllers die »Montserrat Kollektion« an, drei Gebetsbücher aus dem 15. und 16. Jahrhundert. Zusammen mit der Chronik hätten sie dann eine Sammlung, die bei Kennern begehrt sein würde, hätten die Männer gesagt.

Es ist eine merkwürdige Logik. Werner Müller wollte eigentlich nichts kaufen, er wollte seine Lexika loswerden. Rückblickend sagt er, er habe sich schon gefragt, was das miteinander zu tun habe: die jahrhundertealten Bücher und seine Chronik aus den Neunzigerjahren. Doch in dem Moment habe er nur gefragt, was diese Faksimiles kosten würden.

19 999 Euro, habe der Mann geantwortet. Dann habe der einen Kaufvertrag hervorgezogen.

Werner Müller sagt, es sei ihm darum gegangen, seine Chronik in gute Hände abgeben zu können. »Die ist zu schade fürs Altpapier«, sagt er. Er unterschreibt. Wenige Tage später überweist er das Geld. So beginnt es.



Zwei Jahre später sitzen die Müllers am Küchentisch. Sie haben wenigen in der Familie berichtet, was ihnen widerfahren ist. Aber sie wollen andere warnen, sagt Erika Müller. Um den Betrügern das Handwerk zu legen, sagt Werner Müller.

Mehrere Stunden erzählen sie. Manchmal machen sie sich gegenseitig Vorwürfe. Wer wen ins Haus gelassen hat. Wer welche Bücher kaufen wollte. Erika Müller sagt, so gehe das fast jeden Tag. Die Müllers haben einen wachen Verstand, man merkt ihnen ihr Alter nicht gleich an. Doch sie erinnern sich nicht mehr an alles.

Verträge und Kontoauszüge, Zertifikate und Mailverläufe helfen ihnen, ihre Erzählung zu belegen. Erika Müller sagt, die letzten Monate hätten ihr zugesetzt. Sie habe sechs Kilogramm abgenommen, schlafe unruhig. Werner Müller sagt, sie seien im Moment ziemlich durcheinander. Sie verstehen immer noch nicht, wie das passieren konnte: dass sie erst ihr gesamtes Ersparnis verloren und dann den Glauben an die Menschen.

Es gibt Tausende, denen es ergangen ist wie ihnen. Viele Millionen Euro haben Menschen in Deutschland für solche dubiosen Druckwerke bezahlt. Aber die Ermittlungsbehörden tun sich schwer, gegen die Verkäufer vorzugehen: Es ist nicht leicht, den Geschäftemachern strafbares Handeln nachzuweisen.

2. Kaufvertrag vom 20. Januar 2020. Gebetbuch der Hochfeste: 9999 Euro. Das verschollene Gebetbuch der französischen Königstochter: 3999 Euro. Die goldenen Bilder der Apokalypse: 5999 Euro.

Im Sommer 2019 habe sich der Vertreter wieder gemeldet und gefragt, ob die Auktion der Bücher der Müllers vor Weihnachten stattfinden solle. So schnell es geht, habe sie geantwortet, sagt Erika Müller. Danach habe sie nichts mehr von ihm gehört.

Mehrfach ruft sie ihn an. Mal sagt er, er sei gerade im Ausland. Mal nimmt er nicht ab. Sie fragt bei der Vertriebsfirma nach und bittet um einen Rückruf.



Im Januar 2020 steht wieder ein Vertreter dieser Firma vor ihrer Haustür. Er habe gesagt, die Sammlung sei noch nicht vollständig. Erika Müller erinnert sich, wie der Mann ihnen sagte, er bürge mit seinem Namen dafür, dass der Weiterverkauf in Ordnung gehe. Das habe sie beruhigt.

Während des Treffens klingelt das Handy des Vertreters. Er stellt das Gespräch laut. Die Müllers hören einen Mann sprechen. Er bedankt sich, dass der Verkauf seiner Bücher so gut funktioniert habe. Er klingt sehr zufrieden.

Die Masche solcher und ähnlicher Verkäufer liege darin »herauszufinden, was genau wir wollen und sich selbst als perfektes Medium zur Erfüllung dieses Wunsches zu präsentieren«, schreibt die US-amerikanische Wissenschaftsautorin Maria Konnikova in ihrem Buch »Täuschend echt und glatt gelogen. Die Kunst des Betruges«. Blender, Hochstapler oder auch Topverkäufer machen einen so »zum Komplizen, der den eigenen Untergang herbeiführt«.

Die Müllers kaufen drei weitere Bücher.

Ein Anwalt der Vertriebsfirma teilt später mit, dass »selbstverständlich keine Vertriebsmethoden wie Täuschung, Nötigung oder andere vergleichbare Maßnahmen« geduldet werden würden. Sollte ein Vertreter dagegen verstoßen, würde er gekündigt und das Geschäft rückabgewickelt. Zudem würden die Vertreter aufgefordert, in jedem Verkaufsgespräch nicht nur schriftlich darauf hinzuweisen, dass die Drucke sich nicht als Wertanlage eignen würden, sondern auch mündlich. Die Firma lasse sich das von jedem Kunden gesondert bestätigen. Ohne eine solche Bestätigung würden die Verträge von ihr nicht ausgeführt, so der Anwalt.

Erika und Werner Müller lernten sich im Jahr 1986 kennen. Sie war da 51 Jahre alt, er 56 Jahre. Beide waren verwitwet, hatten Kinder aus ihren ersten Ehen. Er arbeitete als Beamter. Liegenschaften, Unterkünfte, das waren seine Gebiete. Sie war gelernte Industriekauffrau, arbeitete in der Buchführung. Finanzen waren ihr Leben, im Beruf und zu Hause.



Beide wuchsen während des Zweiten Weltkriegs auf, die Kinder kamen in den Nachkriegsjahren zur Welt. Vieles war knapp.

Heute kaufen sie beim Bäcker fünf Brote, wenn sie im Angebot sind, und frieren vier ein. Obwohl Werner Müller schlecht laufen kann, fahren sie zum Arzt mit der Straßenbahn und verzichten auf ein Taxi. Werner Müller sagt, sie müssten das nicht machen. Ihre Renten seien gut, seit Jahrzehnten legten sie Geld in Investmentfonds an. Erika Müller sagt, das Sparen stecke einfach in ihnen drin.

3. Kaufvertrag vom 25. Juli 2020. Das große Buch der Liebe: 16 999 Euro. Über die königliche Kunst des Jagens: 7999 Euro. Meisterwerke der Buchmalerei: 5498 Euro.

Die Pakete, die bei den Müllers ankommen, sind meist mehrere Kilo schwer. Einige Bücher liegen in Holzkisten, manche sind in Samt eingeschlagen. Manchmal lösen sich Edelsteinimitate aus Plastik vom Einband, wenn die Müllers ein Buch in die Hand nehmen. Meist lagern sie Kartons verschlossen hinter der Tür im Esszimmer, zwischen Schrank und Wand. Am Ende wird ihnen der Stapel bis zum Kopf reichen.

Fast jeden Monat meldet sich jetzt ein Vertreter. Neue kommen dazu, von anderen Firmen, mit anderen Büchern. Alle erzählen laut den Müllers die gleiche Geschichte.

Erika Müller: »Jeder sagte, wir müssten weitere Faksimiles kaufen. Wenn nicht, würden wir auf allem sitzen bleiben.«

Werner Müller sagt, sie hätten sich gewundert, wenn die Männer sie gleich duzen wollten. Aber nicht darüber, dass jemand zu ihnen nach Hause kommt, um ihnen ein Geschäft anzubieten. Früher zog bei ihnen der Scherenschleifer durch die Nachbarschaft. Die Müllers kauften bei Vertretern Staubsauger und Matratzen. Noch heute bestellen sie Öl und Wein über das Telefon.

An einen Verkäufer können sie sich besonders gut erinnern: Herrn T. Anfangs für die Vertriebsfirma aus Ostwestfalen tätig, später für andere Unternehmen.



»Der sagte immer: Sie sind für mich wie Oma und Opa. Mein Mann hat viel auf ihn gehalten. Die haben sich auch über Privates unterhalten«, erzählt Erika Müller. Einmal brachte er ihnen aus dem Urlaub ein Seepferdchen aus Holz mit. Es steht bei ihnen im Bad.

Wurden sie nie misstrauisch? Als Antwort erzählen sie vom Frühjahr 2020. Damals hatte ein Vertreter einen Gutachter angekündigt, der angeblich ihre Sammlung schätzen sollte. Als er nicht kommt und sie ihn nicht erreichen, gehen die Müllers zu einem Anwalt in ihrer Stadt. Am 19. Mai 2020 schickt der ein Widerrufsschreiben an die Vertriebsfirma.

Wenige Tage später klingelt es.

Herr T. steht vor der Tür. Die Müllers erzählen ihm von dem Anwalt. Dann habe Herr T. auf sie einredet. Dass der Anwalt bislang kaum Fälle gewonnen habe. Dass ein Gerichtsverfahren lange dauern würde und teuer sei. Vertrauen sie mir, habe er gesagt. Ein Polizist wird später sagen, das Auftreten von T. sei »oscarreif«.

Kurz nach dem Gespräch tippt Werner Müller einen Brief an die Anwaltskanzlei. »Wir bitten Sie, obige Angelegenheit nicht weiterzuverfolgen.« Und: »Es ist vieles schiefgelaufen. Aber wir sind zuversichtlich, dass es für uns noch positiv ausgeht.«

5. Kaufvertrag vom 21. Februar 2021. Die Nachfolge Christi: 5400 Euro. Der beichtende Christ: 34 500 Euro.

Die Müllers hatten das Ersparte in Fonds mit festen Laufzeiten angelegt, sie können so nicht gleich über ihr Geld verfügen. Ein Vertreter einer Vertriebsfirma namens Artclusive bietet ihnen im Februar 2021 drei Faksimiles an. Und empfiehlt, einen Kredit aufzunehmen. Werner Müller sagt, er habe noch nie Schulden gehabt. Aber sie hatten das Gefühl, es sei zu spät, um auszusteigen. Sie verhalten sich wie Anleger, die trotz fallender Kurse weiter Aktien nachkaufen.



Zusammen mit dem Vertreter füllen sie den Antrag auf einen Kredit über 25 000 Euro bei der Postbank aus. Acht Tage später zahlt die Bank das Geld aus. Jeden Monat überweisen die Müllers seitdem 330 Euro an die Bank. Der Kredit läuft bis zum 29. Februar 2028. Werner Müller wäre dann 97 Jahre alt.

Heute fragen sich die Müllers, wie es sein kann, dass so ein Kredit bewilligt wird. Sie klingen, als hätten sie sich gewünscht, von irgendwem aufgehalten zu werden bei ihren Käufen.

Eine Postbank-Sprecherin teilt auf Anfrage mit, ihr Institut arbeite nicht mit »den Verkäufern der als ›werthaltig‹ angepriesenen Bücher zusammen« und toleriere das »in keiner Weise«. Bei der Kreditvergabe an Senioren würden Mitarbeiter die Anträge auf »mögliche Auffälligkeiten« prüfen. Kunden ab 75 Jahren erhielten maximal 25 000 Euro. Diese Limits wolle die Postbank jedoch im Laufe des Jahres anpassen, auch als Reaktion auf betrügerische Geschäfte mit älteren Menschen. »Maximale Kreditsumme und Laufzeit werden mit zunehmendem Lebensalter stufenweise herabgesetzt und liegen dann deutlich unter den aktuell geltenden Limits«, so eine Sprecherin.

8. Kaufvertrag vom 3. Juli 2021. Klostertrio: 19 999 Euro.

Die Müllers können heute nicht mehr sagen, wie viele Vertreter zu ihnen kamen. 20, vielleicht 30, schätzen sie. Immer Männer, meistens jung. Sie verteilen Visitenkarten von Unternehmen mit Einträgen im Handelsregister und Geschäftsführern. Sie heißen Kasi Vertriebs GmbH, Artclusive, Final Exclusive, Böke, Historische Kunstsammlung und Goldmann. Sie alle verkaufen hochpreisige Faksimiles, möglicherweise mit unterschiedlichen Methoden.

Herr T. zeigt den Müllers sogar seinen Personalausweis. Sie notieren sich seine Adresse. Sucht man unter seinem Klarnamen im Internet, ist er auf Fotos eines Fußballteams in seinem Heimatort zu sehen. Ein junger Mann, die dunklen Haare nach hinten gekämmt.



Schreibt man die Firmen an, hat man kurze Zeit später einen Anwalt aus Bielefeld am Telefon, Dirk Davidsohn. Der sagt, er habe früher »Drogendealer, Zuhälter und Tankstellenräuber« vertreten. Heute vertrete er einen Großteil der Faksimile-Vertriebsfirmen. Klar, dass sich Angehörige aufregten, wenn ihre Großeltern viel Geld in Bücher investiert haben, sagt er. Er sagt aber auch: »Das ist ein Geschäft.«

Das Problem seien die Kunden, sagt Davidson. Die würden Verträge nicht richtig lesen. »Sie haben wochenlang Zeit, von einem Geschäft zurückzutreten, machen es aber nicht und beschweren sich Jahre später«, sagt er. Auch er weist die Vorwürfe zurück, Vertreter würden Kundinnen und Kunden mit falschen Versprechen locken. »Wer das macht, wird sofort gekündigt«, behauptet er.

Wolfgang Schneider fallen deutliche Worte ein, wenn er an die Verkäufer und ihre Faksimiles denkt. Die Bücher nennt er »billig hergestellte Nachdrucke, die den Namen Faksimile nicht verdienen«. Auch Schneider führt eine Kanzlei in Bielefeld. Er ist seit 29 Jahren Rechtsanwalt und unter anderem für Versicherungen tätig. Er hilft ihnen bei der Aufklärung von Betrugsfällen.

Schneiders Mutter ist über 90 Jahre alt. An sie muss er manchmal denken, wenn er die Geschichten seiner Mandantinnen und Mandanten hört.

Der erste Faksimile-Fall landete im Jahr 2017 auf seinem Schreibtisch. Die Lokalpresse berichtete über den Prozess. Kurz darauf klingelten bei Schneider die Telefone. Nach einem Jahr hatte er 60 Fälle. Anfang 2020 waren es einige Hundert. Im Juli 2022 dann 1623 Fälle.

Die Zahl steht in einer Excel-Tabelle, die Wolfgang Schneider auf seinem Rechner hat. Daneben steht noch eine weitere Zahl: 10 844 173,55 Euro. Das ist allein die Summe, die seine Mandantinnen und Mandanten bislang für Faksimiles ausgegeben haben. Schneider sagt, der wirkliche Schaden aller Betroffenen dürfte weitaus höher sein, »über 100 Millionen Euro«, schätzt er.



In Schneiders Kanzlei sind inzwischen alle Anwälte mit den Faksimile-Fällen betraut. Sie haben begonnen, sich in das Geflecht der Firmen einzuarbeiten. Schneider sagt: »Uns geht es nicht um die Prozesse. Wir würden uns freuen, wenn die Verkäufe aufhören würden. Es geht um den Schutz älterer Menschen.«

Alles begann, so scheint es, bei einem der größten Medienunternehmen Europas, wenige Kilometer von Schneiders Kanzlei entfernt: beim Bertelsmann-Konzern in Gütersloh.

Über Jahrzehnte verkaufte das Unternehmen über den Buchclub günstig Bücher an Mitglieder. In den Neunzigerjahren, auf dem Höhepunkt seines Erfolges, hatte der Klub in Deutschland sieben Millionen Mitglieder. Auch mit dem Verkauf von Lexika verdiente Bertelsmann Millionen.

Der Direktvertrieb lief damals über eine Konzerntochter, Inmediaone. Hunderte Mitarbeiter boten an Haustüren Enzyklopädien und Wissensbücher an. Mitte der 2000er stieg das Unternehmen in das Faksimile-Geschäft ein. Doch als sich Kunden über hohe Preise beschwerten und klagten, stellte Bertelsmann im Jahr 2014 den Direktvertrieb ein.

Zur selben Zeit tauchte im Handelsregister eine Firma auf, die sich auf den Verkauf von Faksimiles spezialisierte, die WK Wertkontor GmbH. Standort: Gütersloh. Geschäftsführer: der ehemalige Inmediaone-Direktor. Ermittler vermuten bis heute, dass jemand damals Adressdaten der Bertelsmann-Kunden mitgenommen habe. Der Bertelsmann-Konzern teilt über eine Sprecherin mit, man habe »mit großem Engagement und auf verschiedenen Wegen« ehemalige Kunden vor solchen Geschäften gewarnt. »Wir können versichern, dass wir weder aktuell noch in der Vergangenheit Kundendaten weitergegeben oder Dritten gestattet haben, unsere Kundendaten zu nutzen«, heißt es.

Über die Jahre wurden weitere Firmen gegründet. Wolfgang Schneider kennt sie fast alle. Mehr als 30 seien heute im Bundesgebiet aktiv, schätzt er, und es würden mehr.



Erst kürzlich entdeckte Schneider Stellenanzeigen auf Ebay Kleinanzeigen. »Vertriebsmitarbeiter/in für Faksimiles Außendienst (m/w/d)« stand da. Die Firma verspricht »hungrigen Menschen die Chance ihres Lebens« und: 40 Prozent Provision pro Verkauf. Sie sucht an insgesamt 50 Orten.

Vergleicht Schneider heute seine Fälle, entdeckt er zwei Gemeinsamkeiten: Nahezu alle Mandanten sind älter. Und alle sind ehemalige Bertelsmann-Kunden. Wie die Müllers.

10. Kaufvertrag vom 8. November 2021. Krönung der Werke: 25 000 Euro.

Wenige Tage vor Weihnachten haben die Müllers ihren Enkel Daniel zu Besuch. An einem Abend zeigen sie ihm die Faksimiles. Sollte ihnen etwas zustoßen, solle er sich um den Verkauf kümmern. Die sind viel wert, sagen sie.

Seine Großmutter gibt ihm einen Zettel. Sie hat dort die Namen aller Kinder und Enkel aufgelistet, daneben ihre Kontonummern. Sobald das Geld eingegangen sei, solle jeder 40 000 Euro bekommen. Der Rest solle gespendet werden, an Greenpeace oder Hilfsorganisationen in Afrika.

Ihr Enkel schaut sich die Bücher an. Er tippt auf seinem Smartphone. Dann sagt er: »Oma, das ist nichts wert.«

Im März dieses Jahres sitzt Daniel Müller wieder bei seinen Großeltern und erzählt davon. Vor ihnen auf dem Küchentisch liegen Kaufverträge und Kreditanträge. Mittendrin ein Papier. Auf ihm hat seine Großmutter aufgelistet, was sie in drei Jahren ausgegeben haben. Am Ende hat sie alles zusammengezählt: 342 000 Euro.

»Wir sind am Ende mit dem Geld«, sagt Werner Müller. »Können unsere eigene Beerdigung nicht zahlen«, sagt Erika Müller.

Daniel Müller sagt, er habe gebraucht, um begreifen zu können, was seinen Großeltern passiert sei. Dann rief er in Bielefeld an, bei Wolfgang Schneider. Er wollte gegen die Männer gerichtlich vorgehen. Inzwischen weiß er, dass das nicht so einfach ist.



Um die Käufe rückgängig zu machen, prüft Wolfgang Schneider drei Dinge. Erstens: Liegt arglistige Täuschung vor? Schwierig zu beweisen. Zwar erzählen ihm fast alle Mandanten, dass ihnen die Verkäufer vor dem Kauf eine Wertsteigerung der Bücher versprochen – aber meist nur mündlich. In den Verträgen hingegen steht das Gegenteil: »Das Produkt ist NICHT als Wertanlage geeignet. Darüber wurde der Kunde hinreichend informiert.« Auch in den Verträgen der Müllers sind solche Klauseln zu finden.

Als Zweites überprüft Schneider, ob Wucher vorliegt. Für etwa 20 Werke liegen ihm inzwischen gerichtlich eingeholte Gutachten von Sachverständigen vor. Für die »Montserrat Kollektion« etwa, das erste -Faksimile der Müllers. Es ist einem seiner Auffassung nach überzeugenden Gutachten nach 1000 bis 1500 Euro wert, keine 19 999 Euro.

Spricht man die Vertriebsfirma darauf an, lässt sie mitteilen, die Preise seien kein Wucher, sondern auf Basis einer marktüblichen Kalkulation zustande gekommen. Zum Teil würden die Bücher gebraucht sogar teurer angeboten. Ein Gutachten eines anderen Sachverständigen schätzt den Marktwert der Kollektion auf 12 000 bis 15 000 Euro.

Der einfachste Punkt ist der dritte: die Widerrufs Klausel. Finden die Anwälte hier Fehler, kann sich die Rückgabefrist um ein Jahr verlängern. Im Fall der Müllers hat Schneiders Kanzlei fünf Firmen angeschrieben, um 13 Verkäufe zu widerrufen. Bislang hat keine reagiert.

Die Müllers haben Strafanzeige gegen die Vertreter erstattet. Sie überlegen zu klagen. Sie fürchten nur, der Prozess könne zu lange dauern und sie würden den Ausgang nicht mehr erleben. Wolfgang Schneider sagt, die Firmen seien in einem »juristisch heiklen Terrain« unterwegs. Er hat das Ziel, das Geld der Mandanten zurückzuholen. Das wird über das Zivilrecht geregelt. Ins Gefängnis kommt dadurch keiner, das läuft über das Strafrecht. Und da sehe es noch schwieriger aus.

Ermittler schätzen das ähnlich ein. Sie klingen meist ernüchtert. »Der angezeigte Betrug findet sich nicht in den schriftlichen Verträgen, er findet mündlich beim Kunden statt«, sagt Jörg Steinbeck. Er ist Kommissariatsleiter beim Landeskriminalamt Berlin,



zuständig für Betrugsdelikte. Seit dem vergangenen Jahr häuften sich die Fälle, die Schadenssummen würden steigen.

In Münster ermittelt die Staatsanwaltschaft zurzeit gegen eine Firma, die auch den Müllers Bücher verkaufte. In Dresden erhob die Staatsanwaltschaft Anklage gegen einen 24-Jährigen, der Faksimiles verkaufte. Und Polizisten nahmen kürzlich einen Vertreter fest, dem eine Frau aus Mainz mehrere Hunderttausend Euro überwiesen hatte. Der Vorwurf: gewerbsmäßiger Betrug. Es handelt sich dabei um Herrn T. Den Mann, auf den die Müllers so viel hielten.

Die Müllers sagen, sie hätten lange gebraucht, um zu verstehen, dass die Menschen ihnen nichts Gutes wollten. »Wir wurden im Leben zuvor nie hintergangen«, sagt Werner Müller. »Wir wussten nicht, dass Menschen so sein können«, sagt Erika Müller.

»Habt ihr nicht überlegt, irgendwen vor den Käufen zu fragen?«, fragt ihr Enkel Daniel am Esstisch. »Wir hatten ja niemanden«, sagt Erika Müller. »Doch. Mich, meine Schwester. Eure Kinder. Wir waren oft hier.«

»Wir wollten euch herauslassen«, sagt Werner Müller. Dann sagt er: »Wir dachten, wir bekommen das hin.«