

Artikel vom 23.01.2009

[Artikeldienste](#)



[Gefällt mir](#)
[Artikel twittern](#)

Interview mit dem Alibi-Profi

Ausreden sind sein Geschäft

Von news.de-Redakteurin Andrea Schartner

Ob Seitensprung, Beziehungsstress oder eine zweite Existenz: Stefan Eiben hat für jede Lebenssituation eine Notlüge parat. Sein Talent kann er in seinem Beruf voll ausleben - er ist Gründer der Ausredenagentur Alibi-Profi.



Foto: news.de

news.de: *Herr Eiben, ich habe ein Problem: Meine Mutter hat sich für nächste Woche angekündigt. Sie will drei Tage bleiben und großen Wohnungsputz bei mir machen. Das passt mir überhaupt nicht. Können Sie mir helfen?*

Eiben: Natürlich. Sie sagen den Besuch ab, weil Sie kurzfristig zu einem wichtigen Fortbildungsseminar müssen, das die Firma Ihnen spendiert hat. Oder Sie sind glückliche Gewinnerin einer Reise geworden. Telefonisch sind Sie in beiden Fällen natürlich immer erreichbar, auch dafür sorgen wir. Anfragen wie diese sind übrigens typisch. Gehäuft vor Feiertagen, Weihnachten zum Beispiel, suchen die Menschen elegante Lösungen, ihren Verwandten aus dem Weg zu gehen.

news.de: *Ist das nicht gemein?*

Eiben: Nein, im Gegenteil. Auf diese Weise stoßen Sie niemanden vor den Kopf. Gerade wenn Ihnen Großonkel oder Tante beim Hauskauf finanziell unter die Arme gegriffen haben, können Sie nicht einfach absagen. Sie umgehen das Problem auf andere, elegante Weise.

news.de: *Wie sind Sie auf die Idee gekommen, eine Ausredenagentur zu gründen?*

Eiben: Das war vor einigen Jahren, als ich mit Freunden einfach mal auf ein Bier weggehen wollte. Da habe ich gemerkt, wie kompliziert das ist. Jeder hatte Verpflichtungen oder musste sich vor seiner Frau rechtfertigen. In dem Moment habe ich beschlossen, etwas zu erfinden, damit sich die Menschen ihre Privatsphäre erhalten können. Als wir dann mit der Idee online gegangen sind, haben sich noch viel mehr Sachen aufgetan.

news.de: *Gibt es einen Auftrag, über den Sie besonders erstaunt waren?*

Eiben: Da war zum Beispiel ein Paar, das sich ein Haus kaufen wollte. Die beiden sahen sich mehrere Objekte an und die Frau verliebte sich in eines. Sie wollte es unbedingt haben, ihr Mann aber auf keinen Fall. Und weil er nicht wusste, wie er es anstellen musste, sie umzustimmen, meldete er sich bei uns. Wir dachten uns einen Grund aus, der der Frau das bevorzugte Haus madig machte, so dass sie sich von selbst anders entschied.

news.de: *Komisch, dass die beiden nicht einfach miteinander sprechen können.*

Eiben: Dafür gibt es die unterschiedlichsten Beispiele. Etwa auch erfolgreiche Geschäftsleute, die sagen: «Wenn ich mir einen Porsche gönne, dann habe ich den Neid in der eigenen Familie.» Sie müssen einen Grund vorgeben, warum sie so einen Wagen fahren. Und auch da denken wir uns etwas aus, zum Beispiel, dass der Wagen über die Firma läuft. Spannend sind auch dauerhafte Alibis, für Kunden, die ein Doppelleben führen. Wir schaffen dann eine komplette Existenz mit allem, was dazu gehört. [Second Life](#) im realen Leben sozusagen.

[Gefällt mir](#)
[Artikel twittern](#)

- **Ausreden sind sein Geschäft**