

Alibi-Agentur in Bremen

Das Geschäft mit den Lügen

Von **Kim Torster** - 14.01.2019 -

Die sogenannte Alibi-Agentur hat in Bremen wieder ein Büro eröffnet. Menschen können sich dort Alibis und Ausreden erkaufen. Meist geht es darum, etwas vor dem Partner zu verheimlichen.



Stefan Eiben betreibt seit knapp 19 Jahren die Alibi-Agentur. (Christina Kuhaupt)

Ausreden, Lügen und Alibis – Stefan Eiben hat daraus ein Geschäft gemacht. Vor knapp 19 Jahren gründete er die Alibi-Agentur, die ihre Kunden mit maßgeschneiderten Vorwänden versorgt. Bereits kurz nach der Gründung der Agentur gab es ein Bremer Büro, in den vergangenen Jahren arbeiteten Eiben und seine Mitarbeiter aber vor allem im Homeoffice. Mittlerweile komme es aber vermehrt vor, dass Kunden das persönliche Gespräch bevorzugten, sagt Eiben. Deshalb feierte die Alibi-Agentur am Montag ihre Wiedereröffnung in Bremen.

Für das Büro in Bremen-Gröpelingen – es ist das einzige Büro seiner Agentur in ganz Deutschland – entschied sich Eiben aus persönlichen Gründen: Er habe einfach eine Bindung zu Bremen. „Unsere Kunden sind hauptsächlich in Mittel- und Süddeutschland“, sagt er. Der ein oder andere komme für einen persönlichen Termin sogar aus der Schweiz angefliegen. In einem Lounge-Bereich mit schwarzen Schiefer-Steinen an der Wand und modernen Möbeln in kühlen Farben sollen fortan die Kundengespräche stattfinden. In diesem Raum gehe es oft um die intimsten Dinge des Lebens, sagt Eiben.

"Ich helfe mit meiner Agentur Menschen"

Eiben, der sich bei Facebook als Freiraummanager bezeichnet, sagt über seinen Job: „Ich helfe mit meiner Agentur Menschen.“ So habe er schon Kunden gehabt, die beispielsweise eine schwere

Krankheit vor dem Arbeitgeber oder Geschäftspartnern geheimhalten wollten. „Menschen, die fürchten, es mache niemand mehr mit ihnen Geschäfte oder dass sie den Job verlieren, wenn ihr Gegenüber erfährt, dass sie HIV positiv sind“, erklärt Eiben. Die Alibi-Agentur liefert dann die passende Ausrede: Treten bei den Betroffenen kurzfristig Krankheitsschübe auf oder sie müssen wegen eines Behandlungstermins vorübergehend ins Krankenhaus, dann haben Eiben und seine Mitarbeiter den richtigen Vorwand für sie parat.

Auch für den Fall, dass beispielsweise ein Arbeitgeber einmal genauer nachhakt, ist Eiben vorbereitet: Dann können seine Kunden ein Alibi buchen. Gibt ein Kunde beispielsweise vor, für ein paar Tage für einen Meditationskurs in eine bestimmte Einrichtung zu reisen, wird das dem Chef bei einem möglichen Kontrollanruf bestätigt. Früher seien diese Institutionen von der Agentur inszeniert worden, sagt Eiben. Inzwischen arbeite die Agentur mit echten Unternehmen zusammen. Die meisten seien selbst früher seine Kunden gewesen, ergänzt er.

Kunde muss lediglich passende Lüge oder Ausrede finden

In 19 Jahren hat die Agentur einen umfangreichen Katalog an Vorwänden inklusive zugehöriger Institutionen zusammengestellt. Für den Kunden gelte es lediglich, die passende Lüge oder Ausrede zu finden, die sie dann dem Partner, dem Arbeitgeber oder der Familie präsentieren können.

Meistens, sagt Eiben, gehe es seinen Kunden aber ganz klassisch darum, etwas vor dem Partner zu verheimlichen. Im schlimmsten Fall bietet die Alibi-Agentur sogar einen sogenannten Schlussmach-Service an. Ob es sich dabei immer um Seitensprünge handele, weiß er nicht. Das sei sowieso nicht seine Sache, sagt Eiben.