

Der Broker vom Bosphorus

Yaman Kar treibt das Ziel, schnell reich zu werden. Der Pensionär Erwin Gut sucht Menschen, die ihm zuhören. Sie finden zueinander, am Telefon. Eine Geschichte über Gier, Einsamkeit und die Masche international agierender Betrüger. *Von Özlem Gezer*

Wenn der Muezzin in Istanbul zum Gebet ruft, ist Erwin Gut in Sicherheit, in seinem Haus mit weißem Anstrich, in einer Kleinstadt in Westfalen. Denn wenn der Muezzin ruft, wird nicht telefoniert.

Erwin Gut ist 83 Jahre alt und pensionierter Oberstudiendirektor, er mag es, wenn Menschen ihm zuhören. Er erzählt seine Geschichten auch am Telefon, selbst Fremden. Und er tut es sogar, wenn am anderen Ende der Leitung Männer wie Yaman Kar sitzen, die sich als Broker ausgeben und angeblich heiße Aktien im Angebot haben.

In Wahrheit ist Yaman Kar – in Wittlingen an der Donau geboren, Sohn türkischer Einwanderer – ein erfolgreicher Betrüger. Vor sechs Jahren ist er nach Istanbul gezogen, seine Geschäfte macht er von einer kleinen Wohnung aus, die als Callcenter eingerichtet ist, ein paar Seitenstraßen vom Bosphorus entfernt. Kar, 41, trägt ein blau-weißes HSV-Trikot über der schwarzen Bundfaltenhose, dazu Lackschuhe. In seinem Büro riecht es nach frisch gestrichenen Wänden, ein alter Laptop und das Börsenlexikon liegen auf dem Tisch – zehn Quadratmeter Wall Street auf der asiatischen Seite von Istanbul.

Yaman Kar richtet seine randlose Brille, streicht über die Halbglätze, zündet sich eine Zigarette an und pustet den Rauch aus dem Fenster. Es ist Mittag, 29 Grad Celsius, eine türkische Flagge weht im Wind, dahinter liegt die kleine Straßmoschee. Der Muezzin ruft zum Freitagsgebet.

„Solange der schreit, habe ich Telefonpause“, sagt Kar. Er glaubt nicht an Gott, und der Geistliche von gegenüber nervt ihn. Wenn der Muezzin ruft, sortiert Kar seine Karteikarten neu. Es gibt einen Kasten mit blauen Karten, darauf stehen die Namen seiner besten Kunden; auf manche hat Kar mit blauer Tinte „süchtig“ geschrieben, auf andere „Depp“ oder „gebranntes Kind“. Auf einem Kasten mit weißen Karten ist notiert: „Jungfrauen, Vorsicht beim Knacken – Erstkauf“.

An guten Tagen bearbeitet Kar bis zu 50 Kunden, zwölf Stunden lang, manchmal mehr. Kontaktpflege. Small Talk. Was ein Broker halt so macht auf der Suche nach dem Deal seines Lebens.

Der Muezzin ist fertig, Kar wählt die nächste Nummer. Erst die Vorwahl einer Kleinstadt in Westfalen, er kennt sie auswendig. Dann die Ziffern von Erwin Gut. Auf der Karteikarte hat Kar notiert: „immer gekauft“. Wenn der Broker vom Bosphorus mit einer neuen Aktie handelt, ist Erwin Gut der Erste, den er anruft.

Kar: „Wunderschönen guten Tag, lieber Herr Gut, wie geht es Ihnen?“

Gut: „Geht so, mit wem spreche ich?“

Kar: „Hier Baumann von der Firma Europe Financial Center in Zürich. Ich habe da wieder was Interessantes für Sie. Eine Aktie, die durch die Decke gehen wird.“

Gut: „Ich habe kein Geld mehr.“

Kar: „Ach, Herr Gut, habe ich Sie gerade beim Mittagsschlaf gestört? Ich merke das doch sofort an Ihrer Stimme. Wovon leben Sie denn, wenn Sie kein Geld haben? Lassen Sie uns ehrlich sein, wie immer.“

Gut: „Ich bewahre mein Geld für meine Enkel auf.“

Kar: „Das haben Sie mir doch schon beim letzten Geschäft erzählt, und genau um die geht es mir doch auch. Sie brauchen einfach mehr Geld bei acht Enkeln. Sie kennen den Ablauf ja, ich gebe Ihnen die Wertpapierkennnummer der neuen Aktie, und Sie gucken sich die selbst einmal an, im Internet, auf der Börsenseite Cortal Consors. Ich melde mich dann wieder. Schreiben Sie bitte auf, ich buchstabiere ...“

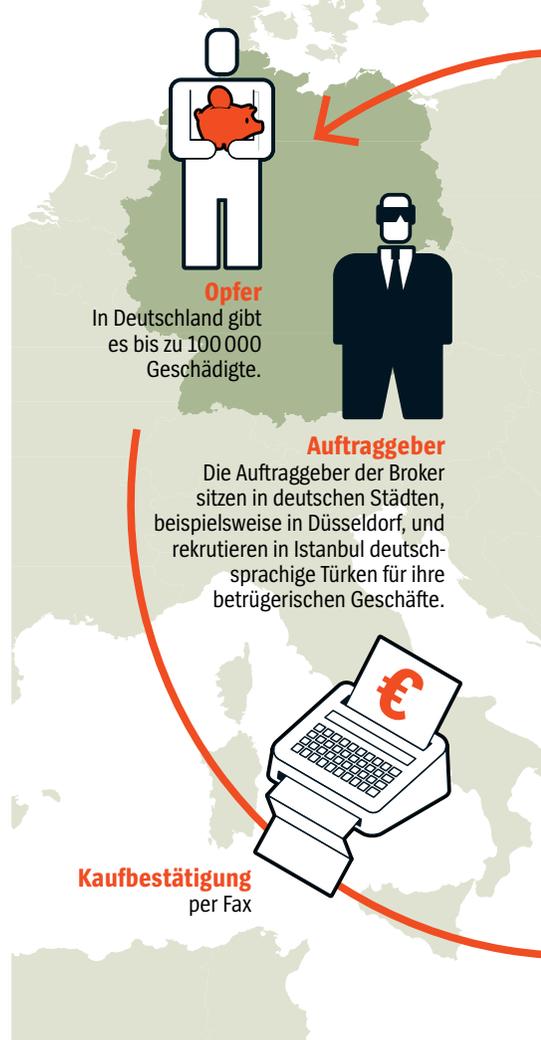
Nachdem Yaman Kar aufgelegt hat, notiert er auf der Karteikarte von Gut: „Morgen wieder anrufen.“ Da ruft sein Kollege herüber: „Na, hast du den Erwin wieder abgezockt?“ Kar nimmt den Kopfhörer ab und sagt: „Hast du gehört? Kein Geld, das sagt der immer, und dann kauft er trotzdem, der Depp.“ Kar klatscht mit seinem Kollegen ab, wie es Fußballer nach einem geschossenen Tor tun. Sie lachen über Erwin Gut, der 2000 Kilometer entfernt an seinem Esstisch sitzt und sich nun durch die Internetseiten klickt, wie immer, wenn Herr Baumann aus Zürich ihm eine neue Aktie empfiehlt.

Kar alias Baumann ist ein „Opener“. Einer, der Menschen knackt, sie auf den Geschmack bringt, um sie dann weiter-

zugeben an die „Loader“, die sogenannten Top-Verkäufer, die dem Anleger immer mehr Geld aus der Tasche ziehen.

Die Aktie, die der falsche Broker dem Pensionär empfohlen hat, wird niemals wie versprochen „durch die Decke gehen“. Es ist eine Aktie, die nur für kurze Zeit, zum Zwecke des Betrugs, an der Börse gelistet wird – damit Leute wie Kar naiven Kunden wie Gut das Geld aus der Tasche ziehen können.

Die Auftraggeber von Yaman Kar sitzen in Deutschland. Sie sind Profis im Anlagebetrug, sie gründen Scheinfirmen, erstellen Websites mit verlockenden



Informationen. Ihre Callcenter haben sie ins Ausland verlegt, um sich deutschen Ermittlern leichter zu entziehen. Mit Vorliebe lassen sie ihre Opener von Millionenmetropolen wie Istanbul aus arbeiten.

Yaman Kar und seine Mitstreiter sind junge Männer zwischen 20 und 40. Sie sind die Söhne türkischer Gastarbeiter, sie schwäbeln, berlinern oder sprechen reines Hochdeutsch. Sie stammen aus Osnabrück, Hamburg, Berlin oder eben Wittlingen. Sie haben mal Automechaniker gelernt oder Friseur, mal nichts.

In ihrer Heimat Deutschland haben sie geschlagen, geraubt, Drogen verkauft, wurden von deutschen Richtern abgeschoben. In den Abschiebebegründungen stehen Sätze wie: „Sie stellen eine Gefahr für die öffentliche Ordnung, die innere Sicherheit dar.“

Es sind gescheiterte Existenzen, mit einem gestörten Verhältnis zu jenem Land, in dem sie aufgewachsen, die meisten sogar geboren sind. Sie fühlen sich nicht gewollt, nicht respektiert, weggeschickt. Und deshalb haben Männer wie Yaman Kar auch kein schlechtes Gewissen, wenn sie nichtsahnende Deutsche wie Erwin Gut um ihr Erspartes bringen.

Als Kind, erzählt Kar, habe er davon geträumt, Autos zu reparieren, bei Opel. Doch dann erlernte er den Beruf des Webers, wie sein Vater. Es gefiel ihm nicht. Er fing bei Bosch an, steckte Kabel in Spülmaschinen, am Fließband, im Akkord. Das gefiel ihm noch weniger. Er bestellte für die türkischen Migranten, die kein Deutsch sprachen, Tischdecken und Wohnzimmerschränke aus dem Quelle-Katalog – und kassierte von ihnen Provisionen. Er lieh türkische Filme aus der Videothek im Nachbardorf, kopierte sie und verlieh sie an die Gastarbeiter, 1,50 Mark pro Tag. Kar konnte schon damals gut reden, bewegte sich oft an der Grenze zur Illegalität und manchmal darüber hinaus.

Die Geschäfte liefen gut, aber Yaman Kar war nicht zufrieden, er wollte mehr, träumte von einem Haus, einem roten Sportwagen. Er zog nach Hamburg, wurde Briefzusteller bei der Deutschen Post. Kar klaute Geldscheine aus den Briefumschlägen, wurde erwischt, verlor seinen Job. Er kellnerte auf dem Kiez, trank viel, zahlte seine Miete immer seltener, wurde obdachlos, verbrachte ein Jahr in einer Entzugsanstalt. Er heiratete zweimal, zeugte vier Kinder.

Yaman Kar hat Deutschland freiwillig verlassen. Und dennoch war es eine Flucht. Vor der Verantwortung. Vor den Unterhaltsansprüchen seiner Ehefrauen. Vor Menschen, die ihm Geld geliehen hatten. Vor Vermietern, die er geprellt hatte.

2007 zog er bei seinen Eltern ein, die Anfang der achtziger Jahre nach Istanbul zurückgekehrt waren. Yaman Kar heuerte in deutschsprachigen Callcentern am Bosphorus an, wie so viele andere Rückkehrer. Kar probierte etliche Arbeitgeber aus, die Löhne waren überall mies, zufrieden war er nie – bis zu jenem Tag im Frühjahr 2010, an dem er wieder zu träumen begann, vom großen Geld.

In einer türkischen Zeitung las Kar eine Anzeige auf Deutsch. Im Bankenviertel sollten zehn Elite-Telefonisten ausgewählt werden, „Top-Verdienst“ stand in der Annonce. 50 bewarben sich; wer das beste Deutsch sprach, wurde genommen. Yaman Kar war dabei. Er trug jetzt jeden Morgen Anzug, war frisch rasiert und ging ohne Joop-Duft nicht mehr aus dem Haus. Seine neuen Chefs sagten, nur wer aussehe wie ein echter Broker, klinge auch am Telefon so.

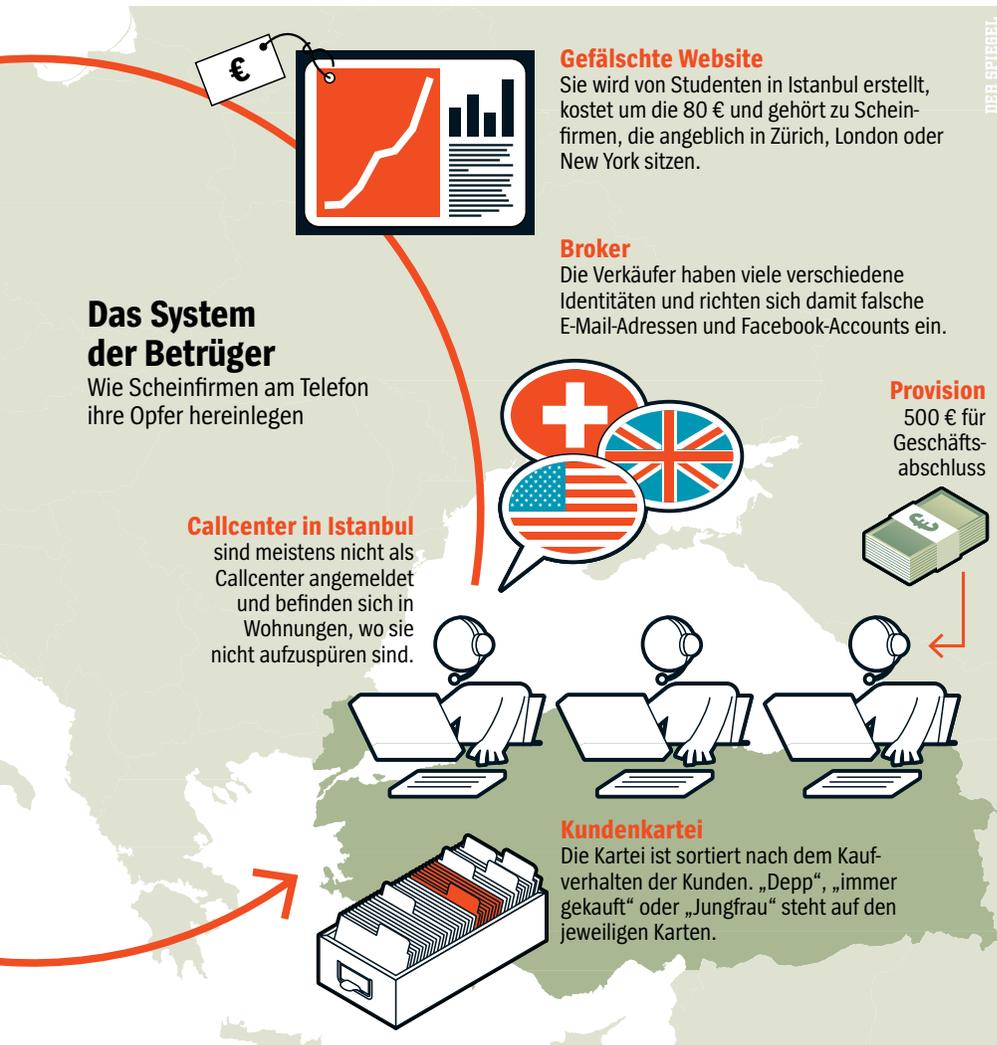
Einen Monat lang wurde Yaman Kar geschult, seine Trainer kamen aus Düsseldorf, ihre echten Namen kennt er nicht. Er nennt sie das „Killerteam“ – zehn Männer, die angeblich bis 2006 zur deutschen Callcenter-Mafia gehörten. Seinerzeit hatte es viele Razzien in Nordrhein-Westfalen gegeben, es waren Callcenter geschlossen und etliche Mitglieder einer Bande festgenommen worden, die Menschen mit falschen Aktien um Millionen Euro betrogen hatte.

Mit Rollenspielen trainierte das Killerteam die Einsteiger in Hartnäckigkeit, Überredungstechniken, Stressresistenz. Der Leitsatz lautete: „Wenn der Kunde nein sagt, beginnt dein Job.“ Wenn Kar in den Übungen hart blieb, warf der Trainer einen 100-Euro-Schein auf den Tisch, als Belohnung und als Ansporn für die Kollegen.

In manchen Monaten verdiente Kar jetzt 10 000 Euro. Er hatte das System kapiert. Er wusste, dass man die Deutschen nicht vor Weihnachten anrufen sollte, nicht kurz vor der Urlaubszeit. Er mied den Norden, weil dort die Menschen misstrauisch sind. Im Süden, hatte das Killerteam erklärt, seien die besten Opfer.

Yaman Kar klickte sich durch Online-Telefonbücher und suchte Nummern heraus, von Steuerberatern, Rechtsanwälten, Handwerkern. Menschen, die irgendwo Geld liegen haben könnten, von dem keiner etwas wusste; weder die Ehefrau noch das Finanzamt. Die Profis aus Düsseldorf hatten ihm beigebracht, dass solche Kunden sich fast nie beschwerten. Und dass hinter altmodischen Vornamen oft leichte Opfer steckten. Namen wie Horst oder Erwin.

Ältere Menschen seien naiver, sagt Yaman Kar, sie hätten Langeweile, seien





Tatort Istanbul: Zehn Quadratmeter Wall Street auf der asiatischen Seite der Stadt

F1 ONLINE

häufig einsam. Viele hätten keine Ahnung von der Börse, aber sie seien gierig – und schnell süchtig. Wie Erwin Gut.

Es gab Zeiten, da wechselte Yaman Kar zwischen vier Identitäten. Er erzählte seinen Opfern von seinem Fußballverein in Augsburg oder der Eckkneipe in Wittlingen. Er meldete sich aus London, Zürich oder von der Wall Street in New York.

Erwin Gut kennt alle Identitäten von Yaman Kar. Er hat oft mit ihm telefoniert, er weiß nur nicht, dass es immer dieselbe Person ist, mit der er spricht. Yaman Kar hat Erwin Gut oft Schrottaktien am Telefon angedreht, er kennt ihn gut.

Auf Kars Kundenkarte steht, dass Gut einen kleinen Hyundai fährt, „neu gekauft“. Wohin er in den nächsten Urlaub reisen wird, wann seine Frau krank oder schlecht gelaunt ist. Dass er freitags immer schwimmen geht, drei Stunden lang.

Yaman Kar erinnert sich noch genau an sein erstes großes Geschäft mit Erwin Gut. Er hat es aufgezeichnet und spult es an diesem Vormittag in Istanbul einem neuen Kollegen vor, um ihm zu zeigen, wie das funktioniert, mit dem Fangen, dem Opening, der Abzocke. Schließlich gibt es für drei Openings ein neues iPhone 5, so steht es auf dem Flipchart in dem Raum, direkt unter einem Bild der Wall Street.

Das Band läuft: „Schönen guten Tag, lieber Herr Gut. Hier Franz Wagner von der Firma Bull Trader’s in New York. Ich wollte Ihnen eine Aktie empfehlen, Sunex. Nein, ich verkaufe nichts. Sie kaufen selbst über Ihr Aktiendepot. Aber lieber Herr Gut, Sie müssen schnell sein. Nur ein Rat von mir. Sie haben jetzt die einmalige Chance, die Aktie liegt gerade bei 75 Cent, in vier Wochen sind wir bei 90 in 12 bei 1,60. Das wären 100 Prozent Gewinn! Solarenergie, das ist die Zukunft! Verstehen Sie?“

Erwin Gut verstand – und kaufte.

Der Pensionär sitzt an einem Vormittag im September an seinem Esstisch und erinnert sich an diesen netten Berater, der „di-

rekt von der Wall Street angerufen“ habe, der immer einen Witz auf Lager gehabt und ihn nie gedrängt habe. Gut hat die Gewinnhochrechnung, die ihm Yaman Kar schickte, in einem Ordner abgelegt. Der Ordner liegt vor ihm auf dem Esstisch. Die Hochrechnung besteht aus drei Zeilen, auf schlichtem weißem Papier. Kein Datum. Kein Stempel. Auch Yaman Kar hat dieses Papier in seinen Ablagen in Istanbul. Es ist ein simples Word-Dokument, das er erstellt hat, um seinen Kunden etwas vorzumachen.

Erwin Gut kaufte am 27. Januar 2012 die Sunex-Aktie, 6500 Stück, 4905,80 Euro. Nach dem Kauf schickte er wie vereinbart Yaman Kar die Kaufbestätigung, per Fax, nach New York, wie er glaubte. In Wahrheit ratterte sie durch das Faxgerät in Istanbul, denn die Callcenter am Bosphorus arbeiten alle über Voice over IP. Dahinter verbirgt sich eine Art der Internettelefonie, bei der der Anrufer gegen eine Gebühr im Internet seine Nummer selbst bestimmen darf und die Nummer, wenn sie ihren Zweck erfüllt hat, einfach wieder inaktiv setzt.

Der Oberstudiendirektor a.D. wollte durchaus wissen, mit wem er es zu tun

hat. Er klickte sich durch die Website der New Yorker Finanzberaterfirma. Er fand sie professionell, diese Seite mit dem Bullen im Logo. Wer den Internetauftritt der Bull Trader’s genauer überprüft, landet bei einem türkischen Studenten, der in Istanbul gemeldet ist. Kar hatte ihm 80 Euro für die falsche Adresse gezahlt.

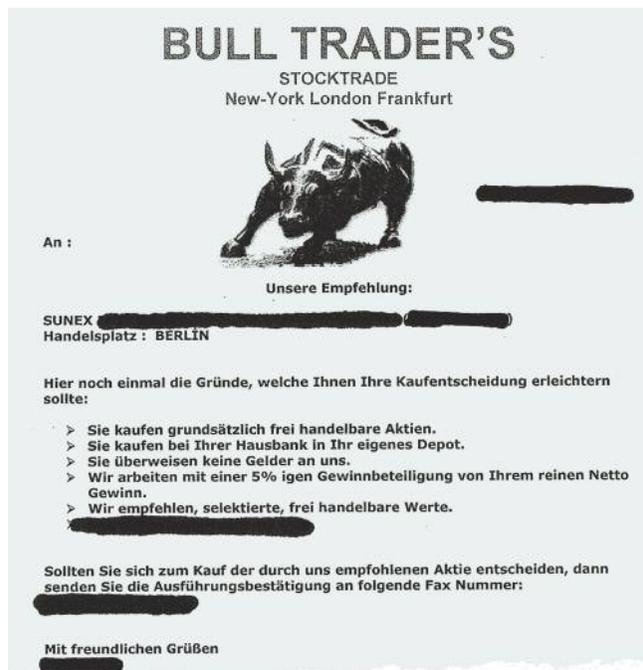
Noch am Tag des ersten Deals mit Erwin Gut kassierte Yaman Kar alias Franz Wagner 500 Euro Provision von seinem Chef.

Das fühlte sich gut an, viel besser als die Jobs, die Kar zuvor in den ungezählten Callcentern von Istanbul meist schnell hingeschmissen hatte. Der erste, so erinnert er sich, war bei der Kunden-Hotline eines großen deutschen Providers. Kar nahm Internetstörungen in deutschen Haushalten auf: „Der Job war voll sauber.“ Kar meint das nicht im juristischen Sinne, denn sein Auftrag war, Hilfesuchende in der Leitung warten zu lassen, weil die Hotline Geld kostete. Da sein Chef ihm den Monatslohn von 700 Euro aber irgendwann schuldig blieb, wechselte Kar zu einem anderen deutschsprachigen Callcenter: zum Stromanbieter Teldafax.

Doch auch dieses Engagement hielt nicht lange. Die Firma ging pleite, drei Vorstände wurden in Deutschland wegen gewerbsmäßigen Betrugs und Insolvenzverschleppung angeklagt. Also zog Kar weiter, verkaufte Zeitschriftenabos an deutsche Haushalte. Zeitungen, die allerdings nie ankommen sollten.

Kurze Zeit nach dem Abo-Abschluss rief Kar die Kunden ein weiteres Mal an: „Herzlichen Glückwunsch, Sie haben letzte Woche mit dem Abo-Abschluss an einem Gewinnspiel teilgenommen“, rief er ins Telefon. Um das Geld zu bekommen, müssten die Gewinner nur noch die Steuern und Gebühren für die Gewinnsumme zahlen.

Das Bundeskriminalamt schätzt, dass in Deutschland bereits rund 100 000 Menschen auf diese Art Gewinnbetrug hereingefallen sind, in den meisten Fällen



Schreiben der Scheinfirma: Empfehlung der wertlosen Aktie

operierten die Telefonabzocker aus der Türkei.

Oft werde die Gaunerei sogar fortgesetzt: Nachdem „der Gefallene“, so nennen die Betrüger ihre deutschen Opfer, das Geld überwiesen hat, um den angeblichen Gewinn zu erhalten, melden sich die Täter erneut – diesmal als deutsche Staatsanwälte, Notare, Kripo-Beamte oder Ermittler von Interpol.

Auch Kar hat diesen Trick angewendet. Wieder telefonierte er über Voice over IP mit Telefonnummern von deutschen Polizeiwachen oder Staatsanwaltschaften. Er erklärte den Geschädigten, dass jetzt ein Verfahren gegen sie eingeleitet werde, weil sie illegalerweise Geld ins Ausland überwiesen hätten. Er gab sich am liebsten als deutscher Staatsanwalt mit Dokortitel aus, der seinem Opfer noch eine Chance gebe, die Sache zu bereinigen: Sie müssten dazu noch einmal eine Geldübergabe machen und bei der Überführung der Täter helfen; dann werde nicht nur das Verfahren gegen sie eingestellt, sie bekämen sogar eine Belohnung. „Du musst den Deutschen führen, nicht biten“, sagt Kar.

Das Bundeskriminalamt kennt diese Spielarten der Telefonabzocke nur zu gut. Allein mit angeblichen Gewinnspielen seien treuglaubende Kunden um mindestens 23 Millionen Euro betrogen worden. So hoch sei die Summe, die von Betroffenen bei der Polizei bislang angezeigt wurde. Hinzugerechnet werden müsse aber die Dunkelziffer jener Opfer, die sich aus Scham, aus Angst vor dem Finanzamt oder aus Furcht vor der Ehefrau nicht gemeldet haben.

„Die Ängstlichen haben wir gerupft wie Hühner“, sagt Yaman Kar. Wenn er merkte, dass die Betrogenen wirklich kein Geld mehr hatten, rief er sie ein letztes Mal an, für das finale Geschäft. Kar behauptete, er sei von der Deutschen Telekom. Er bot eine Box an, mit der Anrufe von Betrügern gestoppt werden könnten. Er schickte auf Wunsch auch einen Prospekt dazu. 120 Euro kassierte er für das technische Wunderteil – das nie ankam. In Kars Karteikästen sind diese Opfer abgelegt unter der Kategorie: „gebrannte Kinder“.

Der Kasten steht vor ihm auf dem Schreibtisch. Yaman Kar rührt seinen Pulverkaffee in eine rote Nescafé-Tasse, Importware aus der deutschen Heimat. Dann starrt er wieder auf den Bildschirm, seine Startseite ist das Online-Horoskop der „Hamburger Morgenpost“. Kar ist Krebs, sein Horoskop liest er jeden Tag. Yaman Kar und viele seiner Kollegen scheinen Deutschland in Gedanken nie verlassen zu haben. Sie verfolgen das Leben ihrer alten Schulfreunde bei Facebook, sie erzählen von ihrer Grundschule, von Klassenreisen in den Harz. Und sie diskutieren über die Bundesliga.

Sie tun es auf Deutsch. Ihr Türkisch ist in der Regel zu schlecht für einen anspruchsvollen Job in Istanbul. Die Callcenter am Bosphorus sind für die jungen Männer ein paar Quadratmeter Deutschland, ein Zufluchtsort in der Einsamkeit.

Erwin Gut, der pensionierte Lehrer aus Westfalen, hat seine Einsamkeit in Aktenordner sortiert, blaue, graue, gelbe. Es sind Klagen gegen Sex-Hotlines, die er nie angerufen habe. Briefe an deutsche Staatsanwälte. Belege über den Kauf von Aktien, die ins Bodenlose fielen – weil die Geschichte vom Mittel gegen Aids, vom lukrativen Solarprojekt, von der Wasserverwertungsanlage, die sogar Obama gefalle, gelogen war. Gut ist oft rein gefallen.

„Er ist das perfekte Opfer“, so zynisch sieht es Yaman Kar. Erwin Gut studierte Latein, Theologie und Philosophie, mit seiner Ehefrau, auch sie eine Lehrerin, hat er fünf Kinder. Gut gründete einen Verein, der behinderte Juden in Israel unterstützt, er saß zehn Jahre lang für die SPD im Stadtrat. Erwin Gut ist ein geschätzter Mann in seiner Kleinstadt. Einer, dem die Lokalzeitung zum 80. Geburtstag gratuliert, mit Bild.

Erwin Gut sagt, er habe rund 30000 Euro investiert. Er glaubt immer noch, dass sein Geld nicht weg ist, sondern nur umgeschichtet. Die „Loader“ mit Dienst-sitz Düsseldorf, die ihn übernommen haben, haben ihm das eingeredet. Die Firma, an der Gut neuerdings Anteile hält, sitzt angeblich in den Niederlanden und investiert in Bauprojekte in der arabischen Welt. Jordanien, Libanon, Katar. Sobald die Firma an die Börse geht, werde sich sein Kapital vermehren, glaubt Gut.

Yaman Kar weiß es besser. Der Kunde, den er als Opener aufgerissen hat, könne noch lange warten. „Auf den Börseneingang oder auf den Weihnachtsmann“, er werde sein Geld nie wiedersehen.

Warum sollte es dem Betrogenen schließlich bessergehen als dem Betrüger. Auch Yaman Kar wartet auf sein Honorar. Seit Tagen lässt sich sein Chef in der kleinen Wohnung am Bosphorus nicht mehr blicken.

Deshalb ist Kar mal wieder in seinem Element. Er sichert die Kundendaten auf einem Speicherstick. Und abends, wenn er allein ist im Büro, fotografiert er die Karteikarten seiner Kollegen ab.

Er hat keine Lust mehr, auf sein Geld zu warten, er will selbst eine Wohnung anmieten und ein eigenes Callcenter eröffnen. Die Nachfrage sei groß.



Video: Das System des Aktienbetrügers

spiegel.de/app442013telefonabzocke oder in der App DER SPIEGEL

Der Sony Reader PRS-T3S Special Edition mit Tiefpreisgarantie*



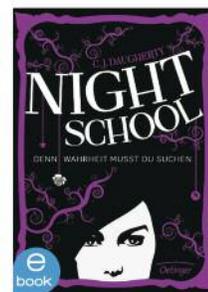
Nur
99€

- ✓ **Markenqualität mit Tiefpreisgarantie*:**
Der Sony PRS-T3S für nur 99 Euro
- ✓ **Ihr eBook Geschenk:**
Ein eBook gratis auswählen*
- ✓ **Bequem eBooks kaufen:**
Mit integriertem eBook.de Shop

Jetzt sichern unter:

www.eBook.de/prs-t3s

Unser eBook Lesetipp:



C. J. Daugherty
Night School 3

Teil 3 der erfolgreichen Thrillerserie für alle, die sich von atemloser Spannung und einer unwiderstehlichen Liebesgeschichte in den Bann ziehen lassen wollen.

eBook 9,99 € / Gedrucktes Buch 18,95 €

 **eBook.de**

Meine Bücher immer dabei

* Alle Preise inkl. MwSt. Die Auswahl des eBooks erfolgt aus einem vordefinierten Aktionsortiment. Es gelten die Aktionsbedingungen unter www.eBook.de/tiefpreisgarantie.