Gleiss Lutz

TÄUSCHUNGEN ERKENNEN, TÄUSCHUNGEN BENENNEN

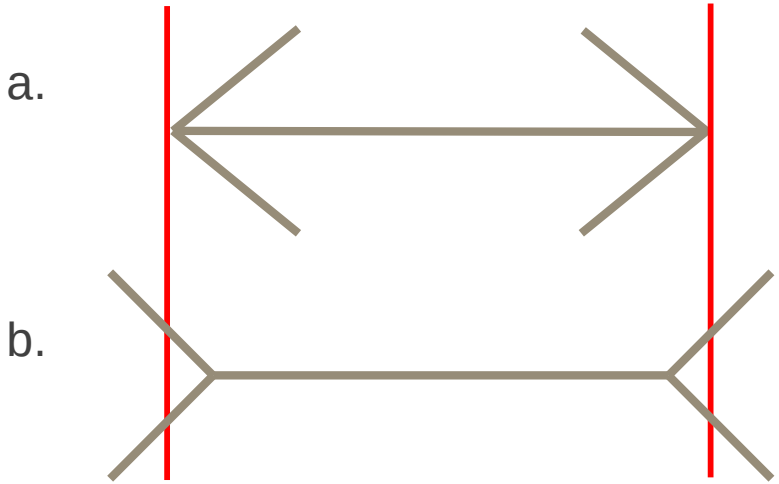
Dr. Hansjörg Scheel | Richard L. Notz | WÖLPERT-Forum 2020 | 5./6. Februar 2020

Gleiss Lutz

Einführung

(Abgewandelte) Müller-Lyer-Illusion

- **Schätzfrage: Welche der beiden horizontalen Striche ist länger?**



- **Experiment**
  - Mitglieder einiger Stämme in Afrika erkennen Längenunterschiede genau
- **Folgerung**
  - Kenntnis von kognitiven Täuschungen verringert Risiko, getäuscht zu werden
  - Wer meint er kennt das alles, lässt sich am leichtesten täuschen

Kognitive Täuschungen (heuristics and biases)

Illusion der Wahrnehmung

- **Versuch mit folgender Fragestellung**
  - Ein Baseballschläger und ein Baseball kosten zusammen $ 11
  - Der Baseballschläger ist $ 10 teurer als der Baseball
  - Wie teuer ist der Baseball?
- **Ergebnis des Versuchs**
  - 70% der Studenten und über 50% der Studenten von Harvard, MIT, Princeton antworten falsch
  - Häufigste Antwort: $ 1
  - Richtige Lösung $ 0,50 (+ $ 10,50 = $ 11)
- **Erklärung**
  - Aufgabe versteckt in anderen „normalen“ Berechnungen
  - Aufgabe erscheint vergleichsweise leicht – intuitives Denken
  - In der Aufgabe vorkommende Ziffer „1“ wird zur (falschen) Lösung
  - Lösung ($ 0,50) erfordert „aktives“ Denken

Einführung

Gründe für kognitive Täuschungen

Eingeschränkte Rationalität

- Rationale Entscheidung kostet mehr Zeit, mehr Geld oder mehr Mühe (*im Bild: Lichtbrechung bedenken*)
- Entscheidung mit dem Risiko unzureichender Kenntnis sind zumindest teilweise unvermeidlich
- Bei Entscheidungen unter Unsicherheit verlassen wir uns auf Erfahrungswerte und „Gefühl“ („heuristische Prinzipien“)
- Bewusstsein schaffen, wann Erfahrungswerte versagen, wir uns also nicht auf unser „Gefühl“ verlassen dürfen

Weniger ist mehr

Experiment und Bedeutung

- **Experiment**

	Service A mit 40 Teilen	Service B mit 24 Teilen
Essteller	8 Stück	8 Stück
Suppenteller	8 Stück	8 Stück
Dessertteller	8 Stück	8 Stück
Tassen	**8 Stück davon 2 beschädigt**	
Untertassen	**8 Stück davon 7 beschädigt**	
Gebotener Preis	Durchschnittlich **$ 23**	Durchschnittlich **$ 33**

- **Praktische Bedeutung**
  - Problematische Geschäftsbereiche vor Unternehmensverkauf herausnehmen
  - Neben guten Argumenten nicht noch „halblebige“ Argumente bringen (quasi: 3 + 0,5 = 2,5)

Risikoverhalten

Gewinnseite

- **Experiment**
  Versuchsgruppe konnte wählen
  a) zwischen einem **sicherem Gewinn** von **€ 240**
  b) und Teilnahme an einer Verlosung mit vier Losen:
    – ein Gewinnlos von € 1.000 (25%-Chance)
    – drei Nieten (75%-Risiko),
    – d.h. **risikobehafteter Gewinn,** mit mathematischen Wert von **€ 250**
- **Ergebnis**
  - **Risikoscheu**: 84% wollten sicheren Gewinn - nicht Angebot mit höherem mathematischen Wert
- **Praktische Bedeutung**
  - Festvergütung bevorzugt. Geringe Akzeptanz erfolgsabhängiger Dienstverträge

Risikoverhalten

Verlustseite

- **Experiment**
  - Versuchsgruppe hatte die Wahl zwischen

  a) einem **sicheren Verlust** von € **750** oder

  b) einer **bloßen Verlustgefahr** mit wirtschaftlichen Wert von ebenfalls € **750**, bestehend aus
    - einem 75%-Risiko, € 1.000 zu verlieren
    - einer 25%-Chance, nichts zu verlieren

- **Ergebnis**
  - **Risikogeneigt:** 87% der Befragten wählten die Option b) – vage Hoffnung, nichts zu verlieren

- **Praktische Bedeutung**
  - Verlustbringende Aktien werden zu lange gehalten – vage Hoffnung verlustfrei zu verkaufen
  - Glücksspiel: Es wird weitergespielt, um Verlust auszugleichen

Risikoverhalten

Verlustseite

- **Praktische Bedeutung**
  - Vermögensanlage in Aktien:
    - Werden Verlustbringer werden zu lange gehalten (Glaube an geringe Chance, verlustfrei herauszukommen)
    - Gut laufende Aktien werden stattdessen früh verkauft, um bisherigen Gewinn zu sichern
  - Zu viel „Geduld“ mit schlechten Projekten oder schlechten Mitarbeitern

Loss Aversion und Besitztumseffekt

Versuchsbeispiel

- **Experiment**
  - Versuchspersonen werden auf Käufergruppe und Verkäufergruppe aufgeteilt
  - Käufergruppe bemaß Wert eines Stifts aus Käufersicht - Verkäufergruppe aus Verkäufersicht
  - Erwartung: Wertvorstellung von Käufergruppe und Verkäufergruppe annähernd gleich
- **Ergebnis**
  - Verkäufergruppe gab Stift einen doppelt so hohen Wert wie Käufergruppe
- **Erklärung**
  - Besitztumseffekt: Was man hat, gibt man ungern wieder her
- **Beispiele aus der Praxis**
  - Deutsche Arbeitnehmer würden für mehr Lohn keine Minderung an Urlaubstagen akzeptieren
  - US-Amerikaner würden für mehr Urlaub keine Minderung an Arbeitslohn akzeptieren

⇨ Änderungen des Status quo sind nur bei signifikanten Vorteilen für Gegenpartei erreichbar

Risikoverhalten im Extrembereich

Geringe Gewinnchancen / Geringe Verlustrisiken

- **Umkehrung des Risikoverhaltens im Bereich der geringen Wahrscheinlichkeit**

	Hohe bis mittlere Wahrscheinlichkeit	Geringe Wahrscheinlichkeit
Gewinnseite	**Risikoscheu**	Risikogeneigt
Verlustseite	Risikogeneigt	**Risikoscheu**

- **Bsp. für risikoscheues Verhalten trotz sehr geringer Wahrscheinlichkeit (hohen) Verlusts**
  - Versicherung von unwahrscheinlichen (Rest-)Risiken – Mehrprämie für unbegrenzte Deckung
- **Beispiel für risikogeneigtes Verhalten trotz sehr geringer Chance auf (hohen) Gewinn**
  - Lottospieler oder Kläger mit minimalen Erfolgsaussichten („Hund in der Mikrowelle“)
- **Problem der Einschätzung mit Wahrscheinlichkeiten**
  - **Euro-Lotto:** *ein* Hauptgewinn pro **1.846.154 Jahre** (Chance 1:96 Millionen x 52 Wochen)
  - Risiko des Ausbruchs eines **Supervulkans**: Letzter Ausbruch Toba vor ca. **74.000 Jahren** Kraft von ca. 1 Mio. Hiroshima-Bomben, Abkühlung der Atmosphäre um 10° Celsius

Intuitives und reflexives Denken

Duales System

Denkprozesse	Intuitives Denken	Rationales (reflexives) Denken
	unbewusst	bewusst
	mühelos	anstrengend
	Schnell	Langsam
	Parallel	seriell (ein Schritt nach dem anderen)
	Assoziativ	deduktiv
	Anwendung von Erfahrungen	Anwendung von Regeln (Mathematik)

Kognitive Täuschungen (in unvertrauten Dimensionen)

Besonders große Zahlen

Gleiss Lutz

Interview mit „Hörzu“

„Wissen Sie denn, wie viele Nullen eine Milliarde hat?“

„Ach, du lieber Gott! Sieben?“

„Nein.“

„Acht??“

„Nein, neun, Herr Wirtschaftsminister!“

WDR-Magazin Report

„Um für **eine Million Menschen** sozial geförderten Wohnraum zu schaffen, müssten wir **400.000 Sozialwohnungen** bauen … Das kostet den Steuerzahler insgesamt **€ 9,7 Milliarden**.“

➔ Der WDR baut mit Kosten pro Wohnung von **€ 24.250**

Kognitive Täuschungen (in unvertrauten Dimensionen)

Täuschung durch Verständlichkeit

- **Rätsel aus der Stuttgarter Zeitung**
  - Die Seerosen in einem „**Teich“** verdoppeln ihre Fläche jeden Tag
  - Der „**See**“ ist nach 48 Tagen komplett mit Seerosen bedeckt
  - Wie lang hat es gebraucht, bis er zur Hälfte bedeckt war?

- **Ergebnis**
  - Antwort: *vorletzter* Tag, d.h. 47 Tage (oft verkannt)
- **Erklärung**
  - Exponentielles Wachstum ist intuitiv schwer verständlich
    - Bei 48 Tagen = **140.737.488.355.328** Pflanzen
    - Bei Pflanzengröße von 0.01 m² = **1,4 Mio. km²** (zum Vergleich: Mittelmeer **2,5 Mio. km²)**
- **Praktische Bedeutung**
  - Schneeballsysteme: häufige Entschuldigung, man habe an gutes Ende geglaubt
  - Bei exponentiell wachsenden Problemen liegt „*point of no return*“ früh

Kognitive Täuschungen (in unvertrauten Dimensionen)

Täuschung durch Verständlichkeit

- **Seerosenrätsel (Teil 2)**
  - Hälfte der Probanden in normaler Schrift
  - Hälfte der Probanden mit schlecht lesbarem Text

- **Ergebnis**
  - Probanden mit schlecht lesbarem Text waren besser
- **Erklärung**
  - Wer sich durch Text mehr anstrengen muss, ist aufmerksamer
- **Praktische Bedeutung für Anwaltsschriftsätze**
  - Klar gegliederte Schriftsätze mit Inhaltsverzeichnis, damit Gericht Aufbau übernimmt
  - Verständliche Sprache: Einfache Satzstrukturen, keine überflüssigen Fremdworte
  - Keine Unterbrechung des Satzes durch Beweisangebote, Rechtsprechung etc.
  - Wichtige Passagen als Zitate einbauen

Rückschaufehler

Experiment und Erklärung

- **Experiment**
  - Geschäftsführung hatte entschieden, keine Hochwasserschutzmaßnahmen zu ergreifen
  - Versuchspersonen (alle von Beruf Richter) sollten beurteilen, ob Entscheidung pflichtgemäß:
    - Hälfte der Richter erhielt nur Informationen, die Vorstand hatte: **76% pflichtgemäß**
    - Hälfte erhielt Zusatzinformation, dass ein Jahr später Hochwasser: **43% pflichtgemäß**
- **Erklärung**
  - „Im Nachhinein ist man klüger“ – Überschätzung der Vorhersehbarkeit von Ereignissen
  - Nebenerscheinung des adaptiven Lernens
    - Anpassung des eigenen Denkmodells an geänderten Verhältnisse
    - Wenn eigenes Denkmodell angepasst, ist es schwierig altes Denkmodell zu rekonstruieren
  - Man erinnert sich an die Überlegungen, die tatsächlich eintraten

Rückschaufehler

Praktische Fälle

- **Praktische Anwendungsfälle**
  - Überprüfung von Immobilienbewertungen, Unternehmenskaufpreisen, Gutachten
  - Beeinflussung durch Entwicklung der Rahmenbedingungen auf den Finanzmärkten
    - Zinsen
    - Inflationsraten
  - Grundproblem bei Haftungsfällen, wenn sich Risiken realisiert haben
    - Manager (Bsp.: War Compliance-Systeme damals schon erforderlich)
    - Ingenieure (Bsp.: Vorhersehbarkeit eines Staudamm-Bruchs)
    - Produkthaftung (Bsp.: Waren Risiken von Glyphosat beim Monsanto-Kauf unterbewertet)
    - Berater (Bsp.: verlorener Prozess)
    - Ärzte (Bsp.: Konnte man Tumor schon auf Röntgenbild erkennen)

Rückschaufehler

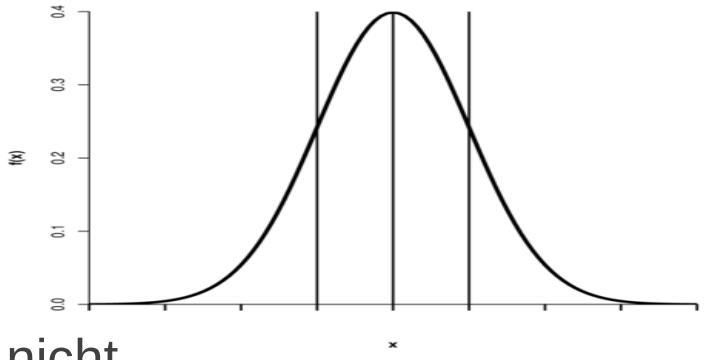
Empfehlungen

- **Empfehlungen**
  - Dokumentation der Entscheidungsgrundlage besonders wichtig,
  - Evtl. Geschäftsführungsbeschluss, externes Gutachten zur eigenen Absicherung

Regression zur Mitte

Fluch der Sports Illustrated / Regression zur Mitte

- **Beobachtungen des Phänomens**
  - Sport Stars auf dem Titelbild der Sports Illustrated
    - werden nach besonderem Erfolg abgebildet
    - lassen danach vermeintlich in sportlichen Leistungen nach
    - kehren häufig aber schlicht zu früherer Normalform zurück (Golfer fehlt Glück, Stürmer trifft Ball nicht optimal)
- **Erklärung**
  - Gaußsche Glockenfunktion – Standardnormalverteilung



- **Praktische Bedeutung**
  - Incentive-Programme für verdiente Mitarbeiter wirken scheinbar nicht
  - Wirkung von Strafen auf Rückfallrisiko von Straftätern

Ankereffekt

Experimente

- **Experiment**
  - Versuchspersonen sollen den Wert eines **Schulbuchs** schätzen
  - Eine Hälfte der Personen schätzte „unbeeinflusst“.
  - Die andere Hälfte wurde vorher gefragt, ob Wert höher oder tiefer als **$ 7.128,53** liegt
- **Ergebnis**
  - Wer vorher nach **$ 7.128,53** gefragt worden war, schätzte den Wert zumeist viel höher
- **Experiment mit Autohändlern**
  - Autohändler schätzten Wert eines anzukaufenden PKW im Schnitt auf …
    - **€ 2.600,** wenn Verkäufer nichts weiter sagte
    - **€ 3.300,** wenn Verkäufer sagte, Freund habe Wert auf € 5.000 geschätzt.

Ankereffekt

Experimente

- **Experiment mit Schweizer Richtern**
  - In einem nachgestellten Prozess sprachen Richter einem Querschnittsgelähmtem folgende Summen an Schmerzensgeld zu:

Kläger stellt Schmerzensgeld in Ermessen des Gerichts	Kläger beantragt SFR 3 Mio.	Kläger beantragt SFR 3 Mio. Beklagter beantragt SFR 10.000
ca. SFR **100.000**	ca. SFR **400.000**	ca. SFR **200.000**

- **Experiment mit Verhandlungen über Unternehmenskauf**
  - US-Studenten mussten Verhandlungen über Unternehmenskaufpreis nachspielen
  - Am Ende der Verhandlungen ergab sich im Durchschnitt:
    - Wenn Käufer das erste Angebot machte **$ 19,7 Mio.**
    - Wenn Verkäufer das erste Angebot machte **$ 24,8 Mio.**

Ankereffekt

Ergebnisse

- **Ergebnisse**
  - Selbst willkürlich gesetzte Ankerwerte („fiktiver Schulbuchpreis“) haben Einfluss
  - Auch Experten („Richter“) lassen sich beeinflussen
  - Einfluss von Ankerwerten verschwindet nicht, wenn man „dagegen“ hält
  - Einfluss lässt sich aber reduzieren

- **Erklärung**
  - Durch hohen Anker, stellt sich Gegner (unbewusst) die Frage:

    Welcher hohe Wert wäre wohl gerade noch realistisch?

    ⇨ Überlegungen werden in Richtung obere Grenze gezogen

Ankereffekt

Erklärungen und Empfehlungen

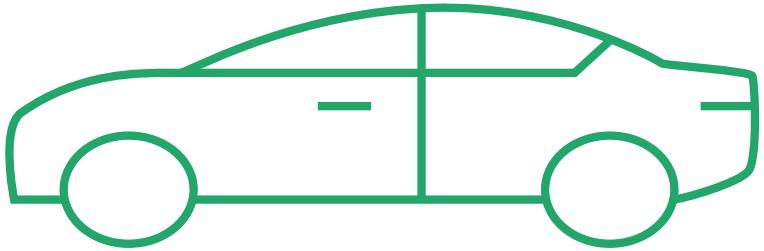
- **Empfehlungen**
  - Frühzeitig eigenen Ankerwert setzen
  - Gegen hoch gesetzte Ankerwerte der Gegenseite ankämpfen
    - indem man Ankereffekt offen anspricht – auf Gefahr der Beeinflussung hinweist
    - indem man Gegner zwingt, sich bewusst mit Argumenten gegen Ankerwert zu befassen
  - Entscheiden, wo Schwerpunkt der Verteidigung in gerichtlichem Zahlungsprozess liegt:
    - auf vollständiger Klageabweisung
      ⇨ dann wirken lange Ausführungen zur Anspruchshöhe kontraproduktiv oder
    - auf Bestreiten der Anspruchshöhe
      ⇨ dann sollte klägerischer Ankereffekt umfassend bekämpfend werden

Bedingte Wahrscheinlichkeit

Ausgangssituation

- **Sachverhalt**
  - Tödlicher Verkehrsunfall mit Fahrerflucht in der Abenddämmerung
  - Keine Lacksplitter, keine weiteren Beweismittel
  - Einziger Zeuge behauptet: Blaues Taxi hat Fußgänger angefahren

  - Nur zwei Taxiunternehmen in der Stadt („Bedingung“):
    - „Blue Cab“: 15 Fahrzeuge
    - „Green Cab“: 85 Fahrzeuge

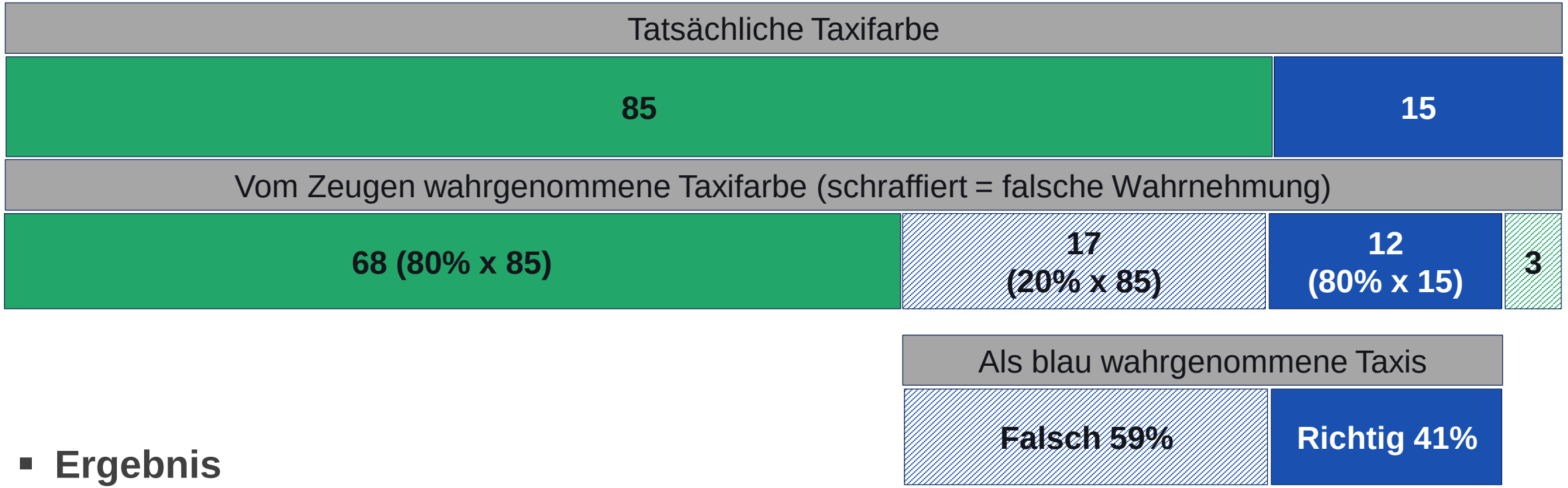


  - Wahrnehmung des Zeugen wird getestet:
    - Er unterscheidet Taxis von Nicht-Taxis zu 100% richtig
    - Er erkennt die Farbe (grün oder blau) mit **80% Wahrscheinlichkeit richtig**

  - Gericht schlägt **Vergleich mit Zahlung von 80%** vor

Bedingte Wahrscheinlichkeit

Grafische Darstellung



- **Ergebnis**
  - Wahrscheinlich (59%), dass Zeuge kein Blue Cab sah, obwohl er Farben zu 80% richtig erkennt
  - ⇨ Klage muss abgewiesen werden

Bedingte Wahrscheinlichkeit

Praktische Bedeutung im Wirtschaftsleben

- Abschlussprüfer stellt fest (Stichproben), dass **10% der Spesenrechnungen falsch**
- Unternehmen erwirbt IT-Programm, das falsche Abrechnungen erkennen soll
- Software-Entwickler garantiert, dass **80% der falschen Abrechnungen erkannt** werden
- Nutzer rügt, dass in Wirklichkeit **über 80% der Verdachtsmeldungen Fehlalarme** sind
- Sachverständiger stellt im Prozess fest, dass kein Garantiemangel, weil Einführung des Programms Zahl der falschen Rechnungen auf **5%** halbiert hatte
- Programm mit 80% Trefferquote hat daher:
  - in **4%** der Fälle zu Recht Verdacht gemeldet (5% x 80%) ➔ *Garantie richtig*
  - in **19%** der Fälle zu Unrecht Verdacht gemeldet (95% x 20%), von den Verdachts-meldungen sind also **82,6% falsch** (19% ./. 23% x 100) ➔ *auch der Nutzer hat Recht*

Trau keiner Statistik …

Polizeiliche Kriminalitätsstatistik als Beispiel für unerkannte Bedingungen

Gleiss Lutz

- **Aufklärungsquote bei Ladendiebstahl**
  - Wie hoch ist die Aufklärungsquote laut Polizeilicher Kriminalitätsstatistik (PKS)?

    91% (für das Jahr 2018)

  - Versteckte „Bedingung“
    - PKS erfasst nur **angezeigte** Diebstähle
    - Ladendiebstähle ohne (vor Ort gefassten) Täter werden selten angezeigt
  - Die PKS erfasst nach Studien nur ca. 5% aller ausgeführten Ladendiebstähle
    - laut PKS ca. **339.021 Ladendiebstähle** mit Aufklärungsquote von **91%**
    - Dunkelfeld von ca. **6,5 Mio. nicht angezeigter** Ladendiebstähle, also insgesamt betrachtet Aufklärung von lediglich **5%**

Trau keiner Statistik …

Entscheidung über Cyber-Versicherung ohne Berücksichtigung Dunkelfeld

- **Praktischer Fall: Abschluss einer Versicherung gegen Cyber-Attacken**
  - Unternehmen schließt keine Cyber-Versicherung ab
  - Ist aus Sicht der Geschäftsführung zu teuer
  - In Begründung des Geschäftsführerbeschlusses werden
    - Prämienkosten und Gefahren einer Cyberattacke abgewogen
    - Hinsichtlich Gefahr der Cyberattacke auf PKS Bezug genommen
  - Laut PKS 2018 gab es **110.475 Taten** mit einer Aufklärungsquote von **37,6%**
  - Unternehmen wird später Opfer einer Cyber-Attacke und erleidet hohen Schaden.
  - Geschäftsführer haften nicht bei unternehmerischen Ermessenentscheidung
    - Geschäftsführer müssen sich sachgerecht über Chancen und Risiken informieren
    - War Bezug auf PKS ausreichend?

Gleiss Lutz

Trau keiner Statistik …

Entscheidung über Cyber-Versicherung ohne Berücksichtigung des Dunkelfelds

Quelle der Zahlen	Jahr	Taten/Opfer	Schaden EUR
PKS	2018/17	110.475	72.000.000
DIW	2015		793.000.000
Norton Cyber Security Insights Report	2017	23.000.000	2.200.000.000
Digitalverband BITKOM	2017	49% Internetnutzer pro Jahr	55.000.000.000
Onlinebefragung von BSI Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnologie	2017	59% der Befragten noch nie, d.h. aber 34 Mio. waren mindestens einmal Opfer	

- In Gesamtzahl der in PKS erfassten Straftaten (**ca. 5,6 Mio.** für 2018) fehlen:
  - Dunkelfeld (Ladendiebstahl ca. 5,3 Mio. Taten; Millionen Taten Computerkriminalität)
  - Direktanzeigen ausermittelter Fälle bei Staatsanwaltschaft, z.B. Sozialleistungsbetrug
  - bestimmte Deliktsgruppen: Steuerdelikte, reine Verkehrsdelikte

Trau keiner Statistik

Der andere Krimi

- **Mord und Totschlag in der Statistik**
  - Laut PKS 2018 stiegen vorsätzliche Tötungen (inkl. Versuch) um 3,9% auf **2.471 Taten**
  - Ca. 2,9 vorsätzlichen Tötungen pro 100.000 Einwohner
  - UNDOC: Deutschland liegt weltweit auf **Platz 29** (Morde) **oder 81** (inklusive Totschlag)
  - **96,1%** Aufklärungsquote laut PKS 2018:
  - Dunkelfeld?
    - Pfleger Nils Högel: Verurteilungen wegen 87 Morden
    - „*Wenn auf jedem Grab eines Ermordeten, von dem wir irrtümlich annehmen, dass er eines natürlichen Todes gestorben sei, eine Kerze brennen würde, wären nachts alle Friedhöfe hell erleuchtet.*“ (ehemaliger BKA-Präsident Horst Herold)
    - Uni Rostock: über 90% der Totenscheine fehlerhaft, ca. 30% mit schweren Fehlern
    - Ca. 2% der Verstorbenen in Deutschland werden obduziert (in GB ca. 25%)

Fallacia Consequentis – Trugschluss

Beweiskraft

Gleiss Lutz

- **Beispiel: Zusammenhang zwischen Gewaltvideos und Amoktaten**
  - Medien erwecken oft mit Trugschluss Eindruck, Videokonsum sei ursächlich für Gewalttaten:
    - Fakt: Viele Amokläufer sahen zuvor Gewaltvideos
    - Medienfeststellung: Verdächtiger X sieht Gewaltvideos
    - Medien verleiten Leser zu Trugschluss: Deshalb ist X gewalttätig
  - Folgerung wäre nur überzeugend, wenn andere Jugendliche nicht auch Gewaltvideos sehen
    a. Wie viel Prozent der Gewalttäter waren Konsumenten von Gewaltvideos?
    b. Wie viele Prozent der Vergleichsgruppe waren Konsumenten solcher Videos?
    c. Verhältnis von a. zu b. ist der **Likelihood-Quotient**

Likelihood-Quotient	**3 : 1**	**9 : 1**	**25 : 1**	**100 : 1**	**1000 : 1**
Beweiswert	Gering	Belastend	Stark belastend	Sehr stark b.	Außerordentlich belastend

Trau keiner Statistik…

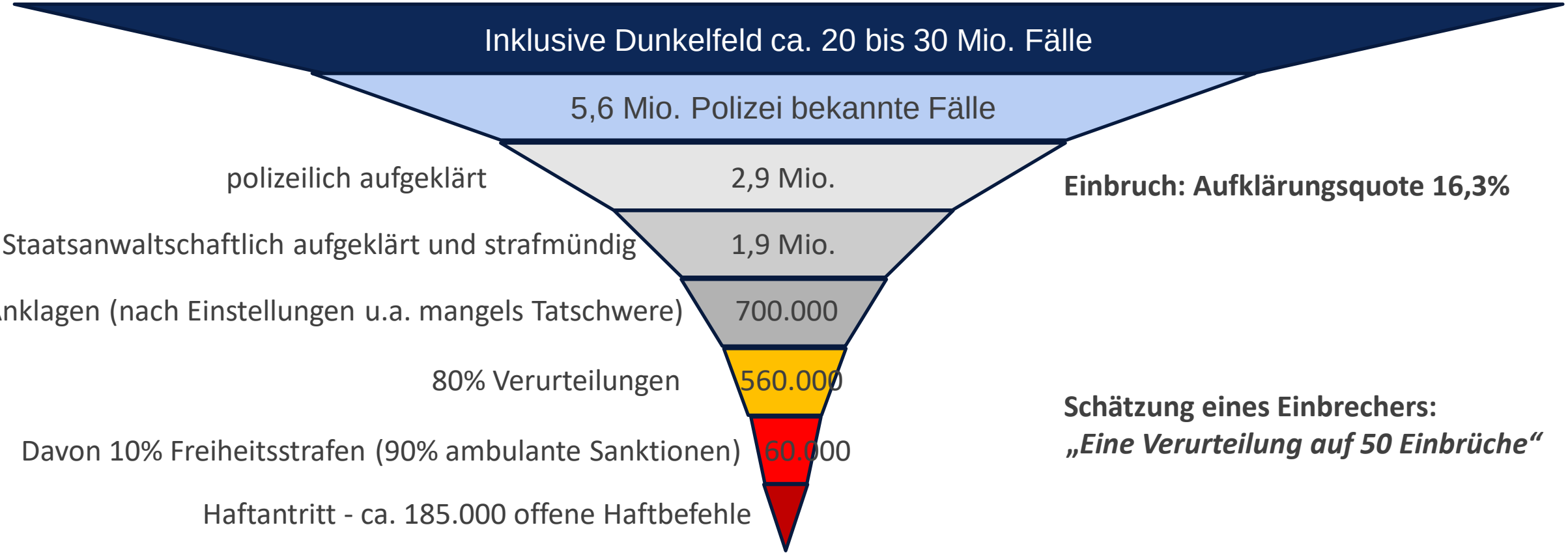
Warum weniger Polizei statistisch zu weniger Kriminalität führt

- **Lüchow-Dannenberg-Syndrom**
  - Im Landkreis Lüchow-Dannenberg wurden in der Zeit der Demonstrationen gegen Atommülltransporten nach Gorleben zusätzliche Polizeikräfte kaserniert
  - In demonstrationsfreien Zeiten nahmen Polizisten normale Polizeiaufgaben wahr
  - Folge: In Lüchow-Dannenberg stieg statistisch die Kriminalität
  - Umkehrschluss: Abnehmende Kriminalität in der PKS kann auch dadurch bedingt sein
    - dass es weniger Polizisten gibt
    - dass die Polizisten andere Aufgaben wahrnehmen müssen
  - Drogen sind Kontroll- oder Holkriminalität
  - Aufklärungsquote 58% (PKS 2018)

Jahr	Rauschgiftdelikte		Drogentote	
2012	237.150		944	
2013	253.525	6,90%	1002	6,14%
2014	276.734	16,69%	1032	9,32%
2015	282.604	19,17%	1226	29,87%
2016	302.594	27,60%	1333	41,21%
2017	330.580	39,40%	1272	34,75%
2018	350.662	47,87%	1276	35,17%

Trau keiner Statistik …

Und was kommt nach der polizeilichen Aufklärung?



Einbruch: Aufklärungsquote 16,3%

Schätzung eines Einbrechers:
„Eine Verurteilung auf 50 Einbrüche“

„Trau keiner Statistik, die Du nicht selbst gefälscht hast“

Und wer hat es gesagt?

Winston Churchill hat es gesagt …

… behaupteten die Nazis

… und glauben viele noch heute.

Täuschungen erkennen

Die Erfolgsformel

Gleiss Lutz

Wissen ist oft nur der letzte unentdeckte **Irrtum**!

Gleiss Lutz

VIELEN DANK

für Ihre Aufmerksamkeit

Dr. Hansjörg Scheel, LL.M.

Partner

Lautenschlagerstraße 21
70173 Stuttgart
T +49 711 8997-121
E hansjoerg.scheel@gleisslutz.com

„Empfohlen für Gesellschaftsrecht“
Best Lawyers in Germany / Handelsblatt 2019/2020

„Empfohlen für M&A“
Best Lawyers in Germany / Handelsblatt 2019/2020

„Empfohlen für Versicherungsrecht“
Best Lawyers in Germany / Handelsblatt 2019/2020

„Empfohlen für Gesellschaftsrecht“
Best Lawyers in Germany / Handelsblatt 2019

KOMPETENZEN

Hansjörg Scheel berät im Gesellschaftsrecht, insbesondere bei Compliance-Fragen sowie Haftungsklagen. Ein Branchenschwerpunkt seiner Tätigkeit sind Versicherungsunternehmen und Finanzinstitute, die er auch bei aufsichtsrechtlichen Themen berät. Er ist bei Gleiss Lutz Co-Head der Fokusgruppe Compliance & Investigations.

Richard L. Notz, LL.M.

Assoziierter Partner

Lautenschlagerstraße 21
70173 Stuttgart
T +49 711 8997-214
E richard.notz@gleisslutz.com

„Effektive Zusammenarbeit (Wettbewerber)“
JUVE Handbuch 2012/2013

KOMPETENZEN

Richard Notz berät im Personen- und Kapitalgesellschaftsrecht. Sein Tätigkeitsfeld umfasst vor allem mittelständische Unternehmen. Er verfügt außerdem über Beratungserfahrung im Bereich von Gesellschafterstreitigkeiten, auch als Schiedsrichter, sowie im Hinblick auf die Strukturierung eigentümergeführter Gesellschaften, einschließlich Nachfolgeplanung. Schließlich berät er im Vereins- und Verbandsrecht.