



AUS DEM IUSTORIA-BLOG

# Das Tempo diktiert, wem die Zeit in die Hände spielt

*In jedem Streit läuft die Uhr — nur für jede Seite unterschiedlich schnell. Wer versteht, wessen Aktivum verfällt, weiß, wann er laufen und wann er sitzen bleiben muss.*

---

MGR. JAN VYTŘÍŠAL

16. 9. 2026 · 12 min Lesezeit

In jedem Streit läuft die Uhr, nur nicht für beide Seiten gleich schnell. Wer erkennt, wessen Aktivum gerade an Wert verliert, weiß, wann er laufen muss und wann er sitzen bleiben kann. Die meisten Streitigkeiten gehen nicht an schlechten Argumenten verloren, sondern am falschen Tempo.

## Zwei Fehler, eine Wurzel

Nach Jahren streitiger Praxis begegnen mir immer wieder dieselben zwei Fehler, die einander spiegeln. Der erste: Ein Gläubiger hat es eilig, obwohl die Zeit für ihn arbeitet. Weil er die Unsicherheit nicht aushält, schließt er schnell einen schlechten Vergleich und schenkt der Gegenseite einen Nachlass, den sie sich nicht verdient hat. Der zweite: Ein Gläubiger wartet ab, obwohl die Zeit gegen ihn arbeitet („warten wir noch, schreiben wir ihnen noch einmal“). Unterdessen schafft die Gegenseite Vermögen beiseite, der Anspruch verjährt, oder der einzige Moment, in dem sie zahlen wollte, geht ungenutzt vorüber.

Beide Fehler haben dieselbe Ursache: Die Partei richtet ihr Tempo nach ihren Emotionen (Unsicherheit tut weh, der Konflikt tut weh, Warten tut weh) statt nach einer Bestandsaufnahme ihrer Aktiva. Dabei ist die Frage, die man sich zu Beginn jedes Streits stellen muss, ganz einfach, und trotzdem stellt sie fast niemand: *Was genau verliert in diesem Streit an Wert, bei wem und wie schnell?*

## Wasting Assets: Was im Streit an Wert verliert

Finanzleute kennen den Begriff *wasting asset*, also ein Aktivum, das allein durch Zeitablauf an Wert verliert, so wie eine Option vor ihrem Verfall. Ein Rechtsstreit besteht ausschließlich aus solchen Aktiva.

| Aktivum                            | Wie schnell es verfällt                       | Was zu tun ist                                           |
|------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| Solvenz der Gegenseite             | Nichtlinear; bei Insolvenz sprunghaft         | Durchsetzen, solange der Schuldner vom Cashflow lebt     |
| Emotionales Fenster                | Tage bis Wochen                               | Bei kleinen Forderungen oft das einzige Fenster          |
| Beweise                            | Wochen (Kameras) bis Jahre (Zeugengedächtnis) | Am ersten Tag dokumentieren, nicht „falls nötig“         |
| Verjährung                         | Sprunghaft — Tag davor und Tag danach         | Fristen wahren, auch während Vergleichsgesprächen        |
| Reputationshitze                   | Einmalig, nur einmal einlösbar                | Eine Option, die sich nicht zweimal ziehen lässt         |
| Verzugszinsen                      | Wächst                                        | Warten zahlt sich bei größeren Hauptforderungen aus      |
| Verteidigungskosten der Gegenseite | Wächst                                        | Die Zeit spielt für Sie, wenn Sie besser finanziert sind |

**Die Solvenz der Gegenseite** ist der häufigste und zugleich am meisten unterschätzte Posten. Eine Forderung gegen ein Unternehmen, das auf die Insolvenz zusteuert, verliert Woche für Woche an Wert. Solange der Schuldner vom Cashflow lebt, kann man mit ihm verhandeln. Kippt er in die Insolvenz, stehen Sie mit den übrigen Gläubigern in der Schlange, und statt der vollen Summe bekommen Sie eine Quote. Außerdem kann der Insolvenzverwalter Zahlungen, die kurz vor der Insolvenz geflossen sind, als Gläubigerbegünstigung anfechten. Auch bereits eingetriebenes Geld ist also erst nach einer gewissen Zeit wirklich sicher.

**Das emotionale Fenster.** Menschen zahlen, wenn ihnen die Sache unangenehm wird: gleich nach der Konfrontation, solange der Vorfall frisch ist, solange sie sich schämen, Angst haben oder ihre Ruhe wollen. Mit jedem Tag, an dem sich die Lage abkühlt, rückt die Gegenseite ein Stück von „ich zahle, damit es aufhört“ ab, bis sie denkt: „Die trauen sich am Ende sowieso nichts.“ Bei kleinen Forderungen gegen Privatpersonen ist das emotionale Fenster oft die einzige Gelegenheit, das Geld realistisch einzutreiben.

**Beweise.** Zeugen vergessen, Mitarbeiter kündigen, Kameraaufzeichnungen werden nach wenigen Wochen überschrieben, Chatkonten gelöscht, und die Gegenseite „verliert“ ihr Telefon. Die Beweissicherung ist das Einzige im Streit, was nie aufgeschoben werden darf.

**Die Verjährung.** Die allgemeine Verjährungsfrist beträgt drei Jahre. Das klingt nach viel Zeit, und gerade deshalb ist dieser Posten der tückischste auf der Liste. Sein Wert schwindet nämlich nicht allmählich: **bis zum letzten Tag hat der Anspruch vollen Wert, am Tag danach keinen.** Ich kenne Fälle, in denen ein Jahr lang „über einen Vergleich gesprochen“ wurde, bis sich herausstellte, dass die Hälfte der Teilansprüche inzwischen verjährt war. Vergleichsgespräche allein halten die Verjährung nicht auf. Die Frist läuft nur dann nicht, wenn die Parteien ausdrücklich außergerichtliche Verhandlungen über den Anspruch vereinbaren (§ 647 des tschechischen Bürgerlichen Gesetzbuchs), und sie läuft wieder an, sobald eine Seite die Fortsetzung ablehnt. Wer lange verhandelt, muss die Fristen im Blick behalten und entweder ihre Verlängerung vereinbaren oder Klage erheben und parallel weiterverhandeln. Beides zugleich zu tun, ist oft die stärkste Aufstellung.

## Zwei Fälle, spiegelbildlich

---

*Beide Beispiele sind anonymisiert und verallgemeinert; das Ergebnis jeder Sache hängt von ihren Umständen ab.*

**Fall eins: Die Zeit arbeitete für uns, also blieben wir sitzen.** Es ging um eine Forderung im höheren sechststelligen Kronenbereich. Die Gegenseite erschien zum Vergleichstermin mit einem „endgültigen“ Angebot über einen Bruchteil der Forderung und erklärte, es müsse sofort entschieden werden. Unsere Bestandsaufnahme war allerdings eindeutig. Der Schuldner war solvent, die Forderung wurde verzinst, die Beweise waren gesichert, und bis zur Verjährung war es noch weit. An Wert verlor allein die Zeit *der Gegenseite*, deren Zinsen und Kosten stiegen. Wir hatten es also nicht eilig, ließen uns nicht unter Druck setzen, ließen das Angebot liegen und verhandelten in unserem Tempo weiter. Binnen neunzig Minuten erhöhte die Gegenseite ihr Angebot von sich aus auf mehr als das Doppelte, ohne dass unser Mandant auch nur eine Krone nachgegeben hätte. Jede Minute, die wir in Ruhe aussaßen, kostete sie Geld und Sicherheit.

**Fall zwei: Die Zeit arbeitete gegen uns, also wurde gelaufen.** Eine Forderung im niedrigen vierstelligen Bereich gegen eine Privatperson aus einem missglückten Onlinekauf. Der formelle Weg über Anzeige, Verfahren und Vernehmungen hätte Monate gedauert und wäre wahrscheinlich im Sande verlaufen, denn Beträge dieser Größenordnung treibt der Staat bei einer vermögenslosen Gegenseite realistisch gesehen nicht ein. Wirklich etwas wert war nur das emotionale Fenster: Die Gegenseite war konfrontiert und überrumpelt, und die Dokumentation zog sich um sie zusammen. Also wurde sofort gehandelt, schriftlich, mit kurzen Fristen und mit einer fertigen, aber nicht abgeschickten Anzeige als Hebel. Das Geld kam binnen vierundzwanzig Stunden. Eine Woche später wäre es nie gekommen.

Derselbe Anwalt, dasselbe Recht, das entgegengesetzte Tempo. An den Argumenten lag es nicht, die waren in beiden Sachen stark. Entscheidend war, wessen Aktivum an Wert verlor.

## Die Zeitbilanz: Machen Sie sie am ersten Tag

---

Ich empfehle jedem Mandanten, zu Beginn des Streits neben der finanziellen auch eine zeitliche Bilanz aufzuschreiben, und halte es in jeder Sache selbst so. Das ist eine halbe Seite mit vier Fragen:

Was verliert auf unserer Seite an Wert? (Die Solvenz des Schuldners, Beweise, Zeugen, die Verjährung, unsere Liquidität und unsere Nerven. Auch die gehören auf die Liste, denn ein erschöpfter Mandant trifft schlechte Entscheidungen.)

Was verliert auf ihrer Seite an Wert? (Steigende Zinsen, Verteidigungskosten, das Reputationsrisiko, die Abhängigkeit von Finanzierung, ein Schlüsselzeuge in ihren Reihen, der gehen könnte.)

Wo liegen die Sprungstellen? (Das Verjährungsdatum, die Fälligkeit ihrer Kredite, das Geschäftsjahresende, die Gesellschafterversammlung, Anzeichen einer Insolvenz: Momente, in denen sich der Wert schlagartig statt allmählich ändert.)

### **DIE FRAGE, DIE ÜBER ALLES ANDERE ENTSCHIEDET**

Wer von uns braucht die Einigung früher? Die Antwort bestimmt, wer das erste Angebot macht, wie lang die Fristen sind, die wir setzen, und ob wir auf ein „endgültiges Angebot mit Gültigkeit bis heute Abend“ reagieren oder es verglühen lassen.

Die Bilanz muss von Zeit zu Zeit neu gerechnet werden, weil sich im Lauf des Streits ändert, wie schnell die einzelnen Posten an Wert verlieren. Auch die BATNA, also die beste Alternative zur Einigung, berechnet man nicht ein für alle Mal; sie verschiebt sich mit der Zeit. Eine heute starke Position kann in einem halben Jahr wertlos sein (der Schuldner steuert auf die Insolvenz zu), und umgekehrt kann es genauso kommen (der Gegenseite geht die Prozessfinanzierung aus). Wer seine Alternative nur zu Beginn berechnet und danach als feste Größe behandelt, verhandelt mit einer veralteten Karte.

## Verteidigung gegen fremdes Tempo

---

Zum Schluss das vielleicht Nützlichste: Zeitdruck ist die billigste Manipulation, die es am Verhandlungstisch gibt. „Das Angebot gilt nur heute.“ „Der Chef will bis Freitag abschließen.“ „Entweder jetzt, oder wir gehen vor Gericht.“ Wann immer jemand Sie mit der Zeit unter Druck setzt, stellen Sie sich eine einzige Frage: *Verschlechtert sich meine Position, wenn ich warte?* Wenn ja und Sie sagen können, warum und wie schnell, ist der Druck berechtigt und ernst zu nehmen. Wenn nein, ist es Theater. Echte Fristen haben einen Grund, den man überprüfen kann. Künstliche sind bloß laut.

Das gilt auch umgekehrt: Wenn Sie selbst eine Frist setzen, dann nur eine, zu der Sie auch stehen. Eine Frist, die folgenlos verstreicht, ist der teuerste Satz, den Sie aussprechen können. Von da an weiß die Gegenseite, dass Ihre Uhr nicht wirklich tickt, und ein Tempo, das man einmal aus der Hand gegeben hat, kauft man sich nur sehr teuer zurück.

## Was Sie mitnehmen sollten

---

Im Rechtsstreit verlieren die Figuren an Wert, auf jeder Seite andere und unterschiedlich schnell, und wer wie beim Schach darauf wartet, dass der andere zieht, büßt sie ein. Schreiben Sie am ersten Tag auf, was bei Ihnen an Wert verliert und was bei der Gegenseite. Daran erkennen Sie, ob Sie laufen oder sitzen bleiben sollten. Und wenn Ihnen das nächste Mal jemand sagt „dieses Angebot gilt nur bis heute Abend“, wissen Sie genau, was Sie ihn fragen müssen.

Den tückischsten Posten der Liste behandle ich ausführlich in [Verjährung: Der stille Killer von Ansprüchen](#). Warum Rechtsstreit und Geschäftsverhandlung dasselbe Spiel sind, erkläre ich in [Was Rechtsstreit und Geschäftsverhandlung gemeinsam haben](#), und wie Sie erkennen, welches Spiel Sie gerade spielen, in [Schach, Poker, Monopoly](#).

Die Zeitbilanz eines konkreten Konflikts und die Entscheidung, wann man laufen und wann man sitzen bleiben sollte, gehören zu dem Playbook, das wir im [War Room](#) erarbeiten.

**Sie wissen nicht, ob Sie drücken oder warten sollen?** Es hängt davon ab, für wen die Zeit arbeitet, und das lässt sich in einer halben Stunde klären. [Schreiben Sie uns](#), oder lesen Sie, was das Playbook aus dem [War Room](#) enthält.

---

Der Text ist eine allgemeine Darstellung und keine Rechtsberatung; jede konkrete Situation erfordert eine eigene Beurteilung. Die beschriebenen Fälle sind anonymisiert und verallgemeinert; ein Ergebnis lässt sich in keiner Sache garantieren. Rechtsstand: August 2026.

---

## *Das Tempo diktiert, wem die Zeit in die Hände spielt*

Mgr. Jan Vytřisal · Veröffentlicht 16. 9. 2026

<https://www.iustoria.cz/de/blog/das-tempo-diktiert-wer-die-zeit-auf-seiner-seite-hat/>

Der Text ist urheberrechtlich geschützt. Die unveränderte Weitergabe des gesamten Dokuments ist willkommen; die Übernahme von Teilen in andere Texte nur mit Quellenangabe. © IUSTORIA, advokátní kancelář, s.r.o.