



AUS DEM IUSTORIA-BLOG

Verjährung: Der stille Killer von Ansprüchen

Verjährung ist keine Rechtstheorie. Sie ist Waffe, Falle und Druckmittel — je nachdem, auf welcher Seite Sie stehen.

MGR. JAN VYTŘÍŠAL

5. 6. 2025 · 8 min Lesezeit

Das ist die Sache, wegen der Mandanten freitags um fünf anrufen. Nicht wegen eines komplizierten Vertrags. Nicht wegen eines Lieferantenstreits. Sondern weil ihnen gerade aufgefallen ist, dass ihr Anspruch in drei Tagen verfällt — ein Anspruch, bei dem sie dachten, sie hätten „noch Zeit, sich darum zu kümmern.“

Verjährung ist ein stiller Killer. Sie kommt ohne Vorwarnung. Sie kündigt sich nicht per Brief an. Eines Tages läuft die Frist einfach ab — und Ihr Anspruch, der gestern noch durchsetzbar war, wird zu einer bloßen moralischen Position. Das Gericht weist ihn nicht als unbegründet ab. Es weist ihn als verspätet ab. Und das ist weitaus schlimmer, denn es bedeutet: Sie hatten Recht — aber Sie kamen zu spät.

Verjährung als Waffe

Beginnen wir mit dem, worüber am wenigsten gesprochen wird: Verjährung als strategisches Instrument zugunsten des Beklagten.

Wenn ich einen Beklagten vertrete und feststelle, dass der Kläger seine Klage nach Ablauf der Verjährungsfrist eingereicht hat, ist das wie ein Schlüssel zur Hintertür. Ich muss mich nicht damit befassen, ob er Recht hat. Ich muss seine Beweise nicht anfechten. Ich muss nicht über die rechtliche Einordnung argumentieren. Ich erhebe einfach die Verjährungseinrede — und das Gericht weist die Klage ab. Erledigt.

Aber Achtung — Verjährung greift nicht automatisch. Das Gericht berücksichtigt sie nicht von Amts wegen. Sie muss eingewandt werden. Und erstaunlich viele Anwälte übersehen das, weil sie sich auf die Sache selbst konzentrieren und vergessen, den Kalender zu prüfen.

In der Praxis habe ich das oft erlebt. Die Gegenseite erhebt eine Schadensersatzklage. Meine Mandanten geraten in Panik — „es ist passiert, wir haben den Schaden verursacht.“ Vielleicht stimmt das. Aber es war vor vier Jahren. Und die allgemeine Verjährungsfrist beträgt drei Jahre. Verjährungseinrede erhoben. Klage abgewiesen.

Verjährung als Falle

Nun die andere Seite der Medaille — und die schmerzt deutlich mehr.

Ich habe Mandanten, die mit vollkommen berechtigten Ansprüchen kommen. Ein Lieferant hat nicht geliefert. Ein Abnehmer hat nicht gezahlt. Ein Gesellschafter hat Geld aus der Firma abgezogen. Aber sie kommen zu spät. Nicht um einen Tag, nicht um eine Woche — manchmal um Monate, manchmal um Jahre.

Warum? Weil Verjährungsfristen komplexer sind, als die meisten Menschen annehmen.

Nach tschechischem Zivilrecht beträgt die allgemeine Verjährungsfrist drei Jahre. Das wissen die meisten — oder glauben es zumindest. Was sie nicht wissen:

Subjektive versus objektive Frist. Bei Schadensersatzansprüchen läuft eine dreijährige subjektive Frist ab dem Moment, in dem der Geschädigte vom Schaden und vom Verantwortlichen erfährt. Gleichzeitig läuft aber eine objektive Frist — zehn Jahre ab Schadenseintritt, fünfzehn Jahre bei vorsätzlich verursachtem Schaden. Diese Fristen laufen parallel, und der Anspruch verjährt mit Ablauf derjenigen, die zuerst endet.

Sonderfristen. Gewährleistungsansprüche haben andere Fristen. Versicherungsansprüche haben andere Fristen. Arbeitsrechtliche Ansprüche haben andere Fristen. Wer sich darin nicht auskennt, verliert leicht einen Anspruch, den er früher hätte geltend machen müssen.

Hemmung und Unterbrechung. Die Verjährungsfrist kann gehemmt werden — sie hört also auf zu laufen — unter bestimmten Umständen. Etwa wenn der Gläubiger seinen Anspruch gerichtlich geltend macht. Oder während einer Mediation. Aber sie wird nicht dadurch gehemmt, dass Sie einen Brief schreiben. Sie wird nicht dadurch gehemmt, dass Sie verhandeln. Und das ist die Falle, in die eine enorme Anzahl von Unternehmern tappt.

Ein Szenario aus der Praxis: Ein Mandant hat eine Forderung gegen einen Abnehmer. Der Abnehmer verspricht zu zahlen. Einmal im Quartal kommt eine E-Mail, dass er „daran arbeitet“. Der Mandant wartet, weil er die Geschäftsbeziehung nicht belasten will. Ein Jahr vergeht. Zwei Jahre. Zweieinhalb Jahre. Und plötzlich stellt der Mandant fest, dass sein Anspruch in sechs Monaten verjährt — und der Abnehmer wusste es die ganze Zeit.

Verjährung als taktischer Druck

Hier wird es am spannendsten — Verjährung als Verhandlungsinstrument.

Eine nahende Verjährungsfrist erzeugt Druck. Und Druck ist im Recht wie im Geschäft eine der mächtigsten Kräfte.

Wenn Sie wissen, dass der Anspruch der Gegenseite in zwei Monaten verjährt, haben Sie einen enormen Verhandlungsvorteil. Sie können einen Vergleich zu einem Bruchteil der ursprünglichen Summe anbieten — und die Gegenseite wird annehmen, weil die Alternative null ist. Sie können die Gespräche verlangsamen — weil die Zeit für Sie arbeitet. Sie können geduldiger sein, als sich die Gegenseite leisten kann.

Umgekehrt — wenn die nahende Frist Ihnen droht, haben Sie mehrere Möglichkeiten. Eine Klage einreichen, auch wenn Sie noch nicht vollständig vorbereitet sind — denn die Klageerhebung hemmt die Verjährung. Oder den Schuldner um ein Schuldanerkennntnis bitten, womit eine neue zehnjährige Frist zu laufen beginnt. Oder eine Mediation vorschlagen, während derer die Frist ebenfalls gehemmt wird.

Entscheidend ist, diese Möglichkeiten zu kennen, bevor es Freitag um fünf ist.

Was Sie tun sollten

Verjährung ist kein abstraktes Rechtsinstitut, das man an der Universität lernt und dann vergisst. Es ist ein lebendiger, gefährlicher Mechanismus, der jeden Tag berechnete Ansprüche vernichtet.

Drei Regeln, die Ihnen Geld und Nerven sparen:

Erstens — ermitteln Sie bei jedem Anspruch, den Sie haben oder von dem Sie wissen, die genaue Verjährungsfrist. Nicht „ungefähr drei Jahre“. Exakt. Mit konkretem Datum.

Zweitens — verlassen Sie sich niemals darauf, dass die Gegenseite in gutem Glauben handelt. Vielleicht tut sie das. Aber vielleicht wartet sie auch einfach darauf, dass Ihre Frist abläuft.

Drittens — wenn Sie unsicher sind, fragen Sie einen Anwalt. Nicht in einem Monat. Jetzt. Denn Verjährung kennt keine Gnade und unterscheidet nicht zwischen dem, der Recht hatte, und dem, der zu spät kam.

Eines der schlimmsten Gefühle in der anwaltlichen Praxis ist, einem Mandanten sagen zu müssen: „Sie hatten Recht. Aber es ist zu spät.“ Lassen Sie es nicht so weit kommen. Verjährung ist ein stiller Killer — aber taub ist sie nicht. Wer hinhört, kann sie kommen hören.

Ist der Anspruch noch lebendig, aber Sie überlegen, ob sich der Gang vor Gericht lohnt, lesen Sie **Nicht jede Schlacht lohnt sich** und **Wann vor Gericht und wann in die Mediation**. Läuft das Verfahren bereits und Sie wollen wissen, was Sie prozessual verlangen können, hilft **Was Sie im Zivilprozess verlangen können**.

Befürchten Sie, dass Ihnen gerade etwas verjährt? Eine schnelle Fristenprüfung ist billiger als ein als verspätet abgewiesener Anspruch. **Nehmen Sie Kontakt auf** — in der **Streitbeilegungspraxis** gehen wir Ihre Ansprüche mit dem Kalender in der Hand durch.

Verjährung: Der stille Killer von Ansprüchen

Mgr. Jan Vytřisal · Veröffentlicht 5. 6. 2025

<https://www.iustoria.cz/de/blog/verjaehrung-der-stille-killer-von-anspruechen/>

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.