

## VOLLSTRECKUNGSPRAXIS

## Vollstreckungs-Tipps des Monats

| Inflation und steigende Energiekosten setzen vielen Menschen zu. Unsere Leserin Stefanie Fia, Duisburg, schilderte uns einen Fall, in dem ein Schuldner den Beratungsbedarf beim Stromsparen erkannte und gutes Geld verdiente. Ihr Beispiel zeigt: Viele Schuldner weichen auf Jobs aus, die plötzlich nachgefragt und sich sogar zu Hauptjobs wandeln können. Man sollte zudem eigene Mandanten als Auskunftsource nicht unterschätzen. |

### ■ Vollstreckungs-Tipp des Monats 1: Wenn der Schuldner „sparen“ hilft

S. war für unsere Leserin bislang ein „zuverlässiger“ Schuldner. Er hatte einen sicheren Job beim städtischen Energieversorger und zahlte pünktlich seine Raten. Dass ausgerechnet er seinen Job verlor, kam überraschend. Von nun an gestaltete es sich zäh, einigermaßen regelmäßig Geld für Mandanten M. einzutreiben.

Unsere Leserin beobachtete seit dieser Zeit das hier schon mehrfach beschriebene Phänomen, dass Schuldner ihre Jobs immer schneller wechseln. Allerdings konnte man bei der Recherche zumindest ahnen, wohin sich Schuldner aufgrund ihrer Qualifikation und Berufserfahrung orientierten. Bei S. war das anders. Aber unserer Leserin kam der Zufall zu Hilfe, der sie auf neue Ideen der Schuldnerrecherche brachte.

Unsere Leserin war mit einem anderen Mandanten, dem Y., ins Gespräch gekommen. Der berichtete, er hätte einen Energieberater gebucht, der ihm erkläre, wie man sparsame Haushaltsgeräte erkennt, im Alltag Strom spart und auch den Verbrauch vorhandener Geräte misst. Y. meinte, diese Person sogar einmal in der Kanzlei gesehen zu haben.

Unsere Leserin hielt kurz inne – und fragte nach, wer denn da zu ihm käme. Tatsächlich erfuhr sie dann den Namen des S. und sie recherchierte online, dass S. Besuche anbot, bei denen er sogar umfassender beriet, als gedacht: Er gab allgemein über sparsame Fahrzeuge und Fahrgemeinschaften Auskunft und informierte zu E-Scootern, Leihfahrrädern, Ladestationen und hilfreichen Apps.

Eine simple „Mandantenauskunft“ hatte unsere Leserin also auf die richtige Fährte gebracht. Sie konfrontierte S. mit ihrem Wissen. Der wollte sein Geschäft nicht gefährdet sehen – es schien sehr gut zu laufen. S. zahlte höhere Raten und konnte die Forderung innerhalb eines halben Jahres komplett tilgen.

Auch in unserem zweiten Fall ging es um einen Schuldner, der sich mit kleinen Geschäften etwas hinzuverdienen wollte. Oft ist es so, dass Schuldner zuvor gewerbliche Händler oder in einem kleinen Geschäft angestellt waren, das plötzlich schließen musste. Unsere Leserin, Caterina Bertlich, Essen, schaut dann immer genauer hin. Sie schildert eine Fall, in dem sie mit einer speziellen Taktik erfolgreich war.

Plötzlich arbeitslos

Der Schuldner beriet einen anderen Mandanten

Angst ums Geschäft erhöhte die Zahlungsbereitschaft

## ■ Vollstreckungs-Tipp des Monats 2: Auf leisen Sohlen ...

Schuldner S. bezahlte seit gut sechs Monaten pünktlich seine Raten. Er arbeitete in einem Schuhgeschäft als Lagerist und Einkäufer. Er und der Ladeninhaber L. kannten sich schon lange. Unsere Leserin hatte in dem Geschäft früher sogar selber eingekauft. Nun erhielt ihre Kanzlei eine E-Mail des S.: Das Geschäft sei insolvent gegangen, der vergleichsweise kleine Handel konnte der Konkurrenz nicht mehr standhalten, schrieb er. Einkünfte habe er nun keine mehr.

Unsere Leserin wusste, dass S. geschäftliche Erfahrung hatte, viele Jahre ein eigenes Geschäft betrieben und sich ein Netzwerk aufgebaut hatte. Sie wunderte sich über die plötzliche Insolvenz, fand diese dann aber bestätigt. Da S. und L. befreundet waren, dachte sich unsere Leserin: Wäre es möglich, dass S. vielleicht einen kleinen Lagerbestand überlassen bekommen hat, den er selbst weiterverkaufte? Es kam ihr nämlich merkwürdig vor, dass es vor der Insolvenz keinen Ausverkauf gegeben hatte. Auch der angegliederte eBay-Shop hatte zuvor von einem Tag auf den anderen keine Online-Angebote mehr.

Unsere Leserin ging wie folgt vor: Sie machte einen „Testkauf“ in einem kleinen Haushaltswarengeschäft direkt gegenüber dem insolventen Laden, kam mit den Inhabern ins Gespräch und erhielt einen wichtigen Hinweis. Tatsächlich war S. in den letzten zwei Wochen mehrmals mit einem Kombi vor das Geschäft gefahren und hatte zahlreiche Schuhkartons eingeladen. Das sei schon eine kleine Menge gewesen, erinnerten sich die Inhaber des Nachbargeschäfts.

Unsere Leserin wollte es genauer wissen und da die Privatadresse des S. nicht sehr weit entfernt lag, radelte sie dort vorbei. Und hatte auch noch Glück: Ein Nachbar teilte ihr mit, der S. sei „wie immer gerade losmarschiert“ zur Packstation, die sich nur 150 Meter entfernt am Ende der Straße befände.

Unsere Leserin setzte sich wieder in den Sattel und entdeckte S. tatsächlich, als er gerade ein Paket einlegte. Zwei gleich große Schuhkarton-Pakete befanden sich neben ihm am Boden. Unsere Leserin fand nun schnell heraus, dass man S. offenbar einen Teil der Restposten überlassen hatte, die er nun privat verkaufte. Sie konfrontierte ihn mit ihren Recherchen, ließ sich allerdings nur auf zwei höhere Abschlussraten ein. Denn es ließ sich schlecht abschätzen, ob S. noch pfändbar war, wenn sein „Lagerbestand“ abverkauft war. Und die Größe seines Vorrats konnte unsere Leserin nicht. Da S., wie gewünscht, zahlte, war dies aber letztlich kein Problem.

Oft sind es ungewöhnliche Vollstreckungsmethoden oder sogar Zufälle, die helfen, dem Schuldner auf die Schliche zu kommen und die Vollstreckung erfolgreich zu beenden. Diese Fälle sammeln wir und veröffentlichen sie an dieser Stelle im Leser-Erfahrungsaustausch.

Schildern auch Sie uns Ihren „schönsten Fall“. Wird er veröffentlicht, erhalten Sie ein Einsenderhonorar von 50 EUR. Unsere Anschrift: IWW Institut, Redaktion „Vollstreckung effektiv“, Aspastraße 24, 59394 Nordkirchen, Fax: 02596 922-99, E-Mail: [ve@iww.de](mailto:ve@iww.de).

Schuldner mit  
geschäftlicher  
Erfahrung

Hilfsbereite  
Nachbarn

Verkauf aus  
Restposten

Die schönsten Fälle  
werden belohnt