

CAN SIEBERT: QUERULANTENTUM ALS ZAHLUNGSVERMEIDUNGS- STRATEGIE



Marius Ebert

Inhaltsverzeichnis

I. Einleitung	2
II. Vorgeschichte	3
III. Feilschen	3
IV. Meine Reaktion	4
V. Querlantentum des Can Siebert	6

I. Einleitung

Seit vielen Jahren biete ich digitale Lernsysteme an, um Menschen dabei zu helfen, ihre Prüfungsabschlüsse leichter und schneller zu erreichen, als es mit Präsenzseminaren oder Fernlehrgängen möglich wäre. Diese Zielgruppe zu haben, ist ein Privileg: 99 Prozent dieser Menschen sind höflich, respektvoll und bezahlen ihre Rechnungen anstandslos. 99 Prozent!



Zu 99% haben wir zufriedenen Kunden, die anstandslos bezahlen. Nur selten gibt es Ausnahmen. Foto: Pixabay

Ganz selten gibt es Ausnahmen. Damit bin ich bei Can Siebert aus Boostedt.

Doch der Reihe nach:

II. Vorgeschichte

Can Siebert bestellte bei mir den Lehrgang Betriebswirt IHK und vereinbarte eine Ratenzahlung. So weit so gut. Nachdem Herr Siebert die Anzahlung geleistet hatte, schrieb er mir plötzlich, dass er den Lehrgang beenden wolle. Ich solle ihm sogar einen gewissen Betrag zurückerstatten.



Can Siebert: will durch Querulantentum Zahlungen vermeiden

III. Feilschen

Ich war – ehrlich gesagt – etwas erschrocken über so viel rechtliche Unkenntnis und auch über die Dreistigkeit des Vorgehens. Eine Ratenzahlungsvereinbarung ist lediglich eine Zahlungserleichterung und eröffnet keinerlei Möglichkeiten, den Kaufvertrag zu beenden oder aus diesem auszusteigen. In Notsituationen kann man mit mir sicher immer Lösungen finden, aber hier gab es keinen Grund, Herrn Siebert eine solche Ausstiegsmöglichkeit zu gewähren. Ich habe ihm aber ausführlich auf seine Mails geantwortet.



Feilschen statt Einhaltung der vertraglichen Verpflichtungen? Foto: Pixabay

Hier ist meine Antwort:

IV. Meine Reaktion

Sehr geehrter Herr Can Siebert,

(1) Sie schreiben: "Ich würde gern das Paket bei Ihnen beenden." — Es ist nicht möglich, "das Paket zu beenden." Sie haben nicht etwa ein Seminar mit Kündigungsmöglichkeit gebucht, sondern ein Produkt gekauft und als Finanzierungshilfe eine Ratenzahlung eingeräumt bekommen. Diese Verpflichtung ist einzuhalten, wie bei jedem Ratenzahlungsvertrag.

(2) Sie schreiben: "... aber beim bearbeiten von Marketing ist mir aufgefallen, dass ich das Vertrauen in ihrer Vermittlung zum bestehen bezweifle." — Was wollen Sie mir damit sagen? Sie bezweifeln das Vertrauen in meine Vermittlung?

(3) Sie schreiben: "Denn Seiten war falsch nummeriert."-Welche Seiten sind falsch nummeriert?

(4) Sie schreiben: "in der falschen Reihenfolge"——— Was meinen Sie damit? Der Text wurde im Programm „Word“ geschrieben. Nummerierungen erfolgen im Word-Programm automatisch. Danach wird das Dokument in ein PDF umgewandelt. Wie sollen da „falsche Nummerierungen in der falschen Reihenfolge“ auftreten?

(5) Sie schreiben: "und Zusammenfassung fehlten graphen." ——— Welche Graphen fehlen? Auf welchen Seiten? Haben Sie mal Ihren Drucker überprüft? Vielleicht werden Übersichten nicht richtig ausgedruckt. Außerdem finden Sie Übersichten und Graphen in der Regel an *drei* Stellen: vorne in den Teilnehmerunterlagen, dahinter im sogenannten Dozentenschlüssel und dann noch einmal in der Zusammenfassung.

(6) Sie schreiben: "Ich befindet ihr Marketing Paket als nicht sauber erarbeiten und dadurch ist mein Vertrauen nicht großartig."——— Sie äußern hier Ihre persönlichen Befindlichkeiten. Dies kann keine Grundlage für einen Kaufrücktritt sein. Aber vielleicht hilft es Ihnen, wenn ich Ihnen sage, dass in nunmehr 6 Jahren Online-Aktivität noch keiner meiner Kunden „falsche Nummerierungen“ oder "fehlende Graphen" moniert hat, obwohl das Modul „Marketing“ in dieser Zeit viele hundert Male verkauft wurde.

Außerdem empfehle ich die Lektüre meiner Kundenreferenzen unter <http://www.spasslerndenk-shop.de> Sie finden dort zahlreiche Beispiele erfolgreicher Abschlüsse mit meinem System und auch Gründe, warum das so ist.

Vielleicht hilft es auch, dass dieses Jahr ein unabhängiger Gutachter die Vollständigkeit meiner Lehrgangunterlagen festgestellt und bestätigt hat. „Fehlende Graphen“ wären hier sicher aufgefallen und moniert worden. Davon ist aber in dem ganzen umfangreichen Gutachten keine Rede.

Vielleicht kann dies Ihr Vertrauen wieder herstellen.



Nicht existierende "Mängel" und persönliche Befindlichkeiten sind kein Grund für eine Vertragsauflösung. Foto: Pixabay

V. Querulantentum des Can Siebert

Nachdem Can Siebert sah, dass er mit seiner Feilscherei nicht weiter kam, änderte er seine Strategie. Damit bin ich beim Querulantentum. Zunächst erklärte Can Siebert, dass er nicht weiter bezahlen werde. Dies machte er vier Mal, so dass die Beantragung eines Mahnbescheides nötig war.

Can Siebert konzentrierte sich nun darauf, „Haare in der Suppe“ zu finden, monierte also Fehler auf dem Niveau eines eventuell falsch sitzenden Kommas („Die Seiten sind falsch nummeriert“). Dabei machte sich Can Siebert noch nicht einmal die Mühe, diese „Mängel“ zu spezifizieren (siehe dazu auch die Punkte (3) ff. der obigen Mail).

Um das Lernen des Stoffes ging es Can Siebert offensichtlich nicht mehr.

Sein Ton änderte sich. Hatte er vorher noch gewisse Höflichkeitsregeln der Kommunikation eingehalten, so verlegte er sich nun auf Drohungen und absurde juristische Belehrungen („Ihre Mahnungen haben keine rechtliche Gültigkeit...“, der Vertrag sei „nichtig“) und er „forderte“ ...

Für mich ist ziemlich offensichtlich: Can Siebert versucht gezielt und bewusst, sich um seine rechtliche Verpflichtung auf Bezahlung zu drücken.

Halten wir fest: *Ratenzahlungen sind Zahlungserleichterungen. Der Kunde schuldet den gesamten Betrag. Man kann sie erst dann beenden, wenn der gesamte Betrag abgezahlt ist.*