

Und wann sprechen wir über meinen Fall?

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

mit einer solchen Frage werden Sie sicherlich demnächst rechnen müssen, wenn ein Mandant Sie mit einem erbrechtlichen Mandat betrauen will und statt der erhofften Erstauskunft zunächst einmal mit Hinweisen und Belehrungen beglückt wird, die durchaus Diskussionsstoff bieten, eine nicht unerhebliche Zeit in Anspruch nehmen und die Beteiligten des zukünftigen (!) Mandatsvertrages erst einmal daran hindern, „in medias res zu gehen“.

Im Oktober-Heft des Anwaltsblattes 2015 betitelte ich ein Editorial mit den Worten: „Anwalt werden ist schon schwer (Anwalt bleiben umso mehr)“.

Anlass für diese Überschrift war ein Beitrag im selben Heft von *Anne-Sophie Jung* (AnwBl 2015, 724 ff.), die dort über knapp 10 Seiten die damaligen vorvertraglichen Informationspflichten des Rechtsanwalts zusammenstellte und vor den Folgen warnte, die damit verbunden sind, wenn der Anwalt solchen Verpflichtungen nicht nachkommt.

Das Problem beginnt bereits mit § 44 BRAO, der verpflichtet, ein angedientes Mandat „unverzüglich“ abzulehnen. Ein Verstoß hat nicht nur berufsrechtliche Konsequenzen, sondern kann Schadensersatzansprüche auslösen, was gerade in der heutigen Zeit eine besondere Brisanz entfaltet, in der Mandanten gerne per Email ungefragt und unaufgefordert ihre Mandate andienen, ganz offensichtlich um den preiswertesten Rechtsanwalt letztendlich mandatieren zu können.

Wird bei einem solchen „Angebot“ bereits ein Honorarvorschlag – meistens völlig unangemessen – unterbreitet, sollte man sicherheitshalber sofort und unmissverständlich dankend ablehnen.

Aber auch bei Übernahme des Mandates gilt es zunächst zu prüfen, ob hier eine Geschäftsgebühr auslösende Tätigkeit oder nur ein Beratungshonorar betroffen ist. Die Entscheidung des BGH vom 22.02.2018 stellt unmissverständlich klar, dass der Entwurf eines Testamentes eben keine Geschäftsgebühr auslöst, sondern nach einer Gebührenvereinbarung verlangt.

Wird man mit der Vertretung des Mandanten beauftragt, ist an § 49b V BRAO zu denken und auch die Hinweise nach der Dienstleistungsinformationspflichtenverordnung werden gerne übersehen, obgleich hier Bußgelder bis zu 1.000 € drohen. Wird das Mandat außerhalb der Kanzleiräume angenommen und ist – wie fast immer im Erbrecht – ein Verbraucher betroffen, gilt es an das Widerrufsrecht des Mandanten zu denken und ihm ist eine rechtswirksame Widerrufsbelehrung zur Verfügung zu stellen. Anderenfalls kann man auch noch 12 Monate und 14 Tage später

durch Widerruf das gesamte Honorar verlieren.

Vorbei sind auch die Zeiten, wo man die Honorarfrage zu Beginn des Mandates nicht von selbst ansprechen musste. Auch hier gibt es bereits Urteile, die eine transparente Aufklärung des Mandanten vorab erfordern. Nicht zu vergessen sind natürlich die Aufklärungs- und Hinweispflichten, die auf den Rechtsanwalt zukommen, der eine Vergütungsvereinbarung nach §§ 3a ff. RVG treffen will.

Inzwischen beschäftigen sich Strafsenate des BGH mit derartigen Aufklärungspflichten und der 4. Strafsenat hat im September 2014 einen versuchten Betrug durch Unterlassung darin gesehen, dass der Rechtsanwalt in dem Erfolgshonorarformular nicht die erforderlichen Hinweise erteilt hatte. Wohlgermerkt: Das sind Beispiele aus dem Jahre 2015.

Inzwischen beglückt uns der Gesetzgeber mit der Datenschutzgrundverordnung seit 25.05.2018, was wiederum eine umfassende Aufklärung des Mandanten und anschließende Dokumentation dieser Aufklärung jedenfalls von dem Berater verlangt, der sich auf sicherem Boden bewegen will.

Nicht zu vergessen sind die Vorschriften des Geldwäschegesetzes, deren Einhaltung anlasslos von der zuständigen Rechtsanwaltskammer überprüft werden kann. Mit anderen Worten und als ein eher resignierendes Fazit:

Ihre Akte, ob nun digital oder analog geführt, gewinnt schon unmittelbar nach Übernahme eines Mandats rasch an Fülle, wenn Sie all die erteilten Hinweise und Informationen vom Mandanten gegengezeichnet und damit rechtssicher dokumentiert dort archivieren und wenn der Dokumentation das entsprechende ausführliche und mandantenverständliche Gespräch vorausging, so dürften mindestens die ersten nicht abrechenbaren 45 Minuten vergangen sein.

Am besten, Sie bieten dem Mandanten direkt zu Anfang eine Tasse starken Kaffee an, damit dieser angesichts der Informationsflut nicht vor Erschöpfung und Übermüdung vom Stuhl fällt.

In diesem Sinne: angenehmste Mandatsbearbeitung und viele zufriedene Mandanten.

Ihr



Herbert P. Schons
Rechtsanwalt & Notar, Duisburg

