



## Über Geld spricht man nicht ...

Nach wie vor besteht in der Anwaltschaft eine große Hemmschwelle, mit dem Mandanten bei Mandatserteilung über die Vergütung zu sprechen. Vielfach hat man den Eindruck, Anwälte haben ein schlechtes Gewissen und Angst, dem Mandanten könnte die Sache zu teuer erscheinen, so dass er von der Beauftragung Abstand nimmt. Es ist dann einfacher, den Auftrag zunächst entgegenzunehmen, um sich später hinter den Vorschriften des RVG zu „verschanzen“ und darauf hinzuweisen, dass der Anwalt nun einmal verpflichtet sei, gesetzlich abzurechnen und er ja auch nichts dafür könne, wenn im Einzelfall einmal hohe Werte zugrunde zu legen seien und sich damit entsprechend hohe Vergütungsansprüche ergeben würden. Es wird dann – wenn überhaupt – lediglich der Hinweis nach § 49b Abs. 5 BRAO erteilt, nämlich dass nach Gegenstandswert abgerechnet wird, in der Hoffnung, dass der Mandant diesen Hinweis ohnehin nicht versteht und hoffentlich keine Nachfragen zur Höhe der Vergütung stellt. Selbst wenn ein Mandant diese Frage stellt, kann man ihm ja dann immer noch ausweichend antworten, genau es könne man noch gar nicht sagen, da der Wert ja auch noch gar nicht feststehe.

Diese Versäumnisse, über die Vergütung zu sprechen, rächen sich dann später, wenn der Mandant mit der Rechnung nicht einverstanden ist und der Anwalt dann in eigener Sache einen nutz- und sinnlosen Vergütungsprozess führen muss, dessen Ausgang bekanntermaßen bei deutschen Gerichten unkalkulierbar ist. So verhielt es sich auch im Fall des LG Wiesbaden (ErbR 2018, 193 und 238 in diesem Heft). Die (ehemaligen) Mandanten hatten den Anwalt beauftragt, ihnen zwei gemeinschaftliche Testamente zu entwerfen. Der Anwalt war der Auffassung, dass er hierfür eine Geschäftsgebühr nach Gegenstandswert erhalte (nämlich nach dem beiderseitigen Vermögen der Eheleute). Die Mandanten waren der Auffassung, dass sie nur ein Beratungshonorar

zu zahlen hätten. Es kam, wie es kommen musste, nämlich zum Rechtsstreit mit dem (vorläufig) besseren Ende für den Anwalt. Das letzte Wort wird der BGH noch sprechen.

Unabhängig von der sicherlich interessanten Frage, ob die Errichtung eines Testaments als Beratungs- oder Geschäftstätigkeit zu vergüten ist, fragt es sich doch, warum Anwälte immer wieder scheuen, in Anbetracht der unklaren Rechtslage und der zu erwartenden Unzufriedenheit des Mandanten und eines damit verbundenen Honorarprozesses, die Sache von vornherein offen anzugehen und mit dem Mandanten über die Vergütung zu sprechen und gegebenenfalls eine Vereinbarung zu treffen. Gerade für solche Fälle sieht das RVG in den §§ 3a ff. Regelungen vor. Letztlich war dies auch Sinn und Zweck des § 49b Abs. 5 BRAO. Der Anwalt soll gezwungen werden, mit dem Mandanten über seine Vergütung zu sprechen.

Unabhängig davon, wie ein eventueller späterer Vergütungsprozess ausgeht, bleiben zwei Verlierer, nämlich der Mandant, der unzufrieden ist und der Anwalt, der einen Mandanten verloren hat und darüber hinaus sinnlose Zeit in einen Honorarprozess verwenden muss, die er anderweitig besser hätte nutzen können.

Vielleicht ist es doch manchmal besser, nicht nur über die Probleme des Mandanten zu sprechen, sondern auch über das Problem des Anwalts, nämlich, wie er die Sache später abrechnet. Es lassen sich damit jedenfalls viele Missverständnisse im Vorfeld vermeiden.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Schneider'.

Rechtsanwalt Norbert Schneider, Neunkirchen-Seelscheid