

## Vorsicht Anwalt ?

### **Strategien, den richtigen Anwalt zu finden und so wenig wie möglich zahlen**

*Was Sie beachten sollten, wenn Sie zum Anwalt gehen*

*Das wünscht sich keiner: Vielleicht erhielten Sie ein unangenehmes Schreiben, wurden verklagt und müssen oder wollen sich nun einen Anwalt nehmen. Oder Sie denken selbst darüber nach, einen Anwalt einzuschalten, um Ihr gutes Recht einzufordern. Sie erfahren ganz allgemein, auf was Sie achten sollten, wenn Sie einen Anwalt aufsuchen. Wo können Sie eventuell Geld sparen und dennoch eine ordentliche Leistung erhalten? Was können Sie selbst dazu beitragen, dass die Zusammenarbeit ein Erfolg wird?*

Dieser Leitfaden ist wie folgt gegliedert:

	Seite
Vorüberlegung	2
I. Brauchen Sie überhaupt einen Anwalt?	3
1. Anwalt gesetzlich vorgeschrieben	
2. Anwalt gesetzlich nicht vorgeschrieben	3-4
3. Gründe, einen Anwalt einzuschalten	4
II. Im Vorfeld einer Beauftragung: Grobauswahl und Brainstorming	
1. Empfehlung	
2. Suche nach kompetentem Anwalt	5
3. Finanzielle Überlegung	6
4. Rechtsschutzversicherung	
5. Beratungshilfe / Prozesskostenhilfe	
III. Erster Kontakt mit einer Kanzlei, Telefonat und Terminvereinbarung	7
1. Unterlagen	
2. Ziel	
3. Mit wem haben Sie es zu tun?	7-8
4. Intuition / Terminvereinbarung	8
IV. Das erste Gespräch mit dem Anwalt	8
1. Vorbereitung	8-9
2. Das Gespräch	9-11
V. Mandatserteilung	11
1. Vollmacht	11-13
2. Inhalt sonstiger Formulare	13

VI. Wenn Sie selbst zahlen – Strategie der Preisverhandlung	14
1. Die Grundgedanken des Vergütungsgesetzes	14-15
2. Honorarvereinbarungen	15
a) Stundensatz	15
b) Pauschale	15
c) Festpreis	15
d) Erfolgshonorar	15-16
3. Was ist in welchem Fall günstiger als das gesetzliche Honorar?	16-17
4. In welchen Fällen lohnt sich eine <u>Honorarvereinbarung</u> ?	17-18
VII Zusammenarbeit während des Mandats	19
VIII Nach Beendigung des Mandats / der Angelegenheit	19-20
IX... noch Fragen?	20

---

### **Vorüberlegungen:**

Anwälte sind Geschäftsleute, die von Ihrer Arbeit leben, keine Samariter! Diese einfache Wahrheit wird oft übersehen oder bewusst ignoriert. Anwälte verkaufen ihre Zeit und ihr Wissen. Also haben Anwälte ein Interesse daran, mit wenig Arbeit und Zeit möglichst gut zu verdienen. Deshalb präsentieren sie sich, wie es der Zeitgeist (die Mode) verlangt, Lassen Sie sich davon nicht beeindrucken: Dies sind alles Werbemaßnahmen, die letztlich die Kunden (Mandanten) finanzieren müssen.

Gut zu verdienen, das ist auch der Grund dafür, dass Anwälte ungern Beratungshilfesachen oder Angelegenheiten mit Prozesskosten / Verfahrenskostenhilfe übernehmen. Die dafür vom Staat gezahlten Gelder liegen noch weit unterhalb der gesetzlichen Mindesthonorare und decken oftmals nicht einmal die Kosten. Hingegen sind Anwälte berufsrechtlich verpflichtet, auch solche Mandate zu übernehmen.

Anwälte möchten gerne so viel wie möglich an Zeit und Wissen verkaufen. Andererseits kommt man guten Anwälten z.B. entgegen, wenn man ihnen zeitaufwändige Arbeit abnimmt,