

Der Kollege Herfurther hat eine Liste von 12 Dingen verfasst, die Sie von Ihrem Anwalt nie hören werden, und trifft dabei ins Schwarze, nämlich die Seele der Anwälte.

Respekt für Robe und Regulierung

Anwälte werden nicht gemocht, aber gemeinhin respektiert. Das erste muss ich nicht erklären, das zweite liegt wohl an der Kombination „Robe“ und „Regulierung“: Robe steht für die Mystik und Unkenntnis, was hinter den Kanzleitüren vor sich geht; Regulierung beschreibt die gesetzliche Ausnahmestellung, die Anwälten eine „Gate-Keeper-Funktion“ verleiht (und die gut bezahlt werden will). Denn Anwälte sind zum einen Organ der Rechtspflege: sie sorgen mit für ein funktionierendes Justizwesen und dienen der Wahrheitspflege. Zum anderen sollen sie den Mandanten zu ihrem Recht verhelfen und haben daher eine besondere Vertrauensstellung inne.

Systematischer Betrug am Mandanten

Angesichts dieser wichtigen Funktionen ist es paradox, wenn Anwälte ihre Mandanten anlügen und betrügen. So sind aber Herfurthers Wahrheiten 5, 6 und 10 (Stundenabrechnung von Referendaren/ für automatisierte Arbeit/ grob geschätzt) nichts anderes als Betrug. Schuld ist in allen drei Fällen das anachronistische System der Stundensätze (billable hours), die zu Ineffizienz und Abrechnungsbetrug verleiten und damit diametral zu den Interessen des Mandanten und der Funktion der Anwälte stehen. Es ist nur eine Frage der Zeit, dass die Stundensätze aussterben und eine gerechte Risikoverteilung an Kosten und Aufwand sie ersetzt. Dass die Stundensätze schon heute nicht in Stein gemeißelt stehen, zeigt auch, dass Anwälte in der Regel mit sich darüber verhandeln lassen (Punkt 7.).

Weniger ist oft mehr

In eine andere Kategorie fallen die Wahrheiten 1, 2, 3 und 12 (Sie brauchen keinen Anwalt/ werden verlieren/ es lohnt sich nicht): zwar gibt es in Deutschland einen ungeheuren ungedeckten Bedarf an Rechtsberatung, aber in manchen Fällen sollte man dem verlorenen Geld keines mehr für den Anwalt hinterwerfen: wenn sich die Rechtsverfolgung ohnehin nicht lohnt. Doch leider benötigen Mandanten oft erst anwaltliche Hilfe, um überhaupt einschätzen zu können, ob sie einen Anwalt brauchen. Und der wird nur selten auf Geld in Aussicht verzichten und dem Mandanten reinen Wein einschenken: so werden Gerichte mit haltlosen

oder sinnlosen Prozessen überzogen. Manchmal ist weniger eben mehr: **Do less law!** Wer nicht alles macht, kann sich spezialisieren und damit ist den Mandanten gedient und Vertrauen wird wiederhergestellt.

Jurist non calculat: BWL vs. Jura

Andere Fälle liegen nicht am bösen Willen des Rechtsanwalts, sondern an dessen fachlicher Beschränktheit: denn Juristen fehlt oft wirtschaftliches Verständnis und mit den Scheuklappen der Falllösung übersieht der Anwalt, wann sich ein Prozess ökonomisch überhaupt rentiert. Wenn aber viele Kanzleien hauptsächlich auf Gewinnmaximierung aus sind, dann sollten sie sich wenigstens an wirtschaftlicher Betrachtung zu Gunsten der Mandanten messen lassen. Im Bereich der ökonomischen Analyse des Rechts herrscht riesiger Nachholbedarf innerhalb der juristischen Ausbildung.

Intransparenz und Inkompetenz

Die Wahrheiten 4 und 8 (bin schlechter Anwal/ kenne mich in dem Rechtsgebiet nicht aus) gehören zu den schmerzlichsten im Anwaltsstand. Denn auch wenn der Mandant juristisch gute Karten hat, verliert er oft, wenn er den falschen Anwalt hat. Es gibt nun mal schlechte Vertreter der Zunft oder zumindest für bestimmte Fälle ungeeignete. Das Problem: der Mandant kann nicht unter die Robe sehen und die Qualität des Anwalts beurteilen. Er müsste selbst Jurist sein, um einzuschätzen, ob sein Anwalt etwas taugt. So ist er auf Empfehlungen angewiesen oder droht, einen Kollegen zu mandatieren, der sich gut verkaufen kann, aber ihn leider schlecht berät. Grund zur Hoffnung bietet das Internet: Bewertungsportale bringen langsam Licht ins Dunkeln.

Zeit und Geld vs. Vertrauen

Die Punkte 9. (alles kostet) und 11. (habe keine Zeit für Sie) illustrieren, wie Anwälte durch eigene Schuld Vertrauen verspielen. Sie sind selten transparent, was wieviel kostet und **die Rechtsprechung bestärkt sie auch noch darin**. Es geht darum, Erwartungen zu managen und dem Mandanten klar zu machen, was er für welches Geld erwarten kann. Mark my words: Anwälte müssen das verlorene Vertrauen wieder herstellen, indem sie unbequeme Wahrheiten aussprechen. Sonst werden es andere tun.

