
Inhalt

Vorwort	5
Literatur	17
§ 1 Vergütungsvereinbarungen	19
A. Gesetzliche Vorgaben	19
I. Vereinbarungen als Grundlage der Vergütung	19
1. Anwaltsvertrag	19
2. Rechtliche Einordnung der Vergütungsvereinbarung	20
3. RVG-Gebühren als „Taxe“?	21
II. Form der Vergütungsvereinbarung	22
1. Allgemeines	22
2. Anforderungen an die Textform	24
a) Schriftform	24
b) Einbeziehung aller Abreden	24
c) Textform	25
d) Formerfordernisse	26
3. Bezeichnung als Vergütungsvereinbarung	28
4. Trennung von der Vollmachtsurkunde	28
5. Absetzen von anderen Vereinbarungen	28
6. Hinweis auf Kostenerstattung	30
7. Folgen der Verletzung der Formvorschriften	30
a) Zahlung der vereinbarten höheren Vergütung	30
b) § 814 BGB	31
8. Besonderheiten bei Prozesskostenhilfe und Beratungshilfe	32
III. Weitere Voraussetzungen für die wirksame Vereinbarung einer niedrigeren Vergütung als der gesetzlichen Vergütung	33
1. Zulässigkeit	33
2. Praktische Folgen	34
IV. Vergütungsformen	35
1. Erfolgshonorar	35
2. Besondere Voraussetzungen für die Zulässigkeit des Erfolgshonorars, § 4 a	35
a) Entstehungsgeschichte	35
b) Begriff des Erfolgshonorars	37
c) Gesetzliche Voraussetzungen	39
aa) Einzelfall	39
bb) Ermöglichen der Rechtsverfolgung	40
d) Angemessenheit des Erfolgszuschlages	42
e) Angabe der erfolgsunabhängigen Vergütung	43

f)	Bestimmung der Höhe der Vergütung und des Eintritts der Bedingung	45
g)	Gründe für die Bemessung des Erfolgshonorars	46
h)	Hinweis auf Kostenerstattungspflicht	47
i)	Muster für Erfolgshonorarvereinbarungen	47
aa)	Quota-litis-Vereinbarung	47
bb)	Muster für Erfolgshonorarvereinbarung mit Erhöhung der gesetzlichen Vergütung	48
cc)	Muster für Erfolgshonorar bei Strafverteidigung	49
3.	Vereinbarung für Dauermandat	50
a)	Anlass für Vergütungsvereinbarung	50
aa)	Definition und Begrenzung der Rechtsdienstleistungen durch die Anwaltskanzlei	51
bb)	Art der durch den Anwalt zu erbringenden Leistung ...	51
cc)	Vereinbarung der Vergütung	52
b)	Ständige Mandanten	53
aa)	Ausgangspunkt	53
bb)	Besonderheiten	54
4.	Vereinbarung für Einzelmandat	54
a)	Vorschuss	56
b)	Fälligkeit der Vergütung	56
5.	Gebührenvereinbarung nach § 34 RVG – Beratung, Gutachten und Mediation	58
a)	Bedeutung	58
aa)	Wegfall der Beratungsgebühr durch Anrechnung	58
bb)	Probleme bei Anrechnung nach § 34 Abs.2	59
cc)	Gesetzliche Gebühr ohne Vereinbarung	60
(1)	Übernahme der früheren RVG-Regelung	63
(2)	Stundensatz	64
(3)	Pauschale	64
(4)	Selbstbindung	65
dd)	Verbraucher/Unternehmer	65
ee)	Verbrauchereigenschaft des Auftraggebers	66
b)	Ausschließlich außergerichtliche Beratung ohne Vergütungsvereinbarung	67
aa)	Risiko von Rückforderungsansprüchen	67
bb)	Abrechnung mit der Rechtsschutzversicherung	68
c)	Arten der Gebührenvereinbarungen	68
aa)	Generelle Kanzleihandhabung	68
bb)	Ausdifferenzierte Vereinbarungssysteme	69
cc)	Fehlen einer Kanzleihandhabung	70
(1)	Telefonische Anfrage	70
(2)	Über ein Telefongespräch hinausgehende Beratung eines Verbrauchers	71

(3) Vereinbarung über Anrechnung	72
(4) Inhalt der Gebührenvereinbarung	73
dd) Vereinbarung mit Unternehmern	74
d) Form der Gebührenvereinbarung nach § 34 RVG	75
6. Vereinbarung für Inkassomandat	75
a) Inkasso im Einzelfall	75
aa) Abbedingen der Anm. zu VV Nr. 2300	76
bb) Festlegen des Gebührensatzes	76
cc) Abbedingen der Anrechnung	76
dd) Abtretung an Erfüllung statt	76
b) Inkasso für Großmandanten	76
7. Vereinbarung für familienrechtliche Mandate	79
a) Unterhalt	79
b) Sorgerecht	79
c) Versorgungsausgleich	79
d) Zugewinnausgleich	80
e) Außergerichtliche Vertretung und Beratung	80
f) Einvernehmliche Scheidung	80
V. Sittenwidrige Vergütungsvereinbarungen	80
1. Sittenwidrigkeit wegen der Umstände des Zustandekommens ...	81
2. Herabsetzung wegen sittenwidrigen Inhaltes der Vereinbarung	82
a) Auffälliges Missverhältnis	82
b) Zusätzliches subjektives Moment	82
VI. Angemessenheitsprüfung nach § 3 a Abs. 2 RVG	83
1. Unangemessene Höhe	83
2. Grenze bei Streitwerten unter 500 000 EUR und bei nicht streitwertabhängigen gesetzlichen Vergütungen	84
3. Einzelfallabwägung	86
a) Verfassungsrechtliche Vorgaben	86
b) Kriterien für Unangemessenheit	87
4. Anwendungsbereich	89
a) Vereinbarung zur Streitwerthöhe	89
b) Vereinbarung zum Gebührensatz	89
c) Teilmodifizierung	89
5. Rechtfertigung im allgemeinen unangemessen hoher Vergütung im Einzelfall	89
VII. Allgemeine Schranken aufgrund des Rechtes der Allgemeinen Geschäftsbedingungen	90
1. Verbraucher/Unternehmer	90
2. Verbraucherverträge	91
3. Unternehmerverträge	91
4. Möglichkeiten der Kenntnisnahme	91
5. § 305 c BGB – überraschende und mehrdeutige Klauseln	92
6. § 307 BGB – Inhaltskontrolle	93

7.	Einzelne Klauseln	95
a)	Wahl ausländischen Rechtes	95
b)	Erleichterter Nachweis der anwaltlichen Tätigkeit	95
c)	Zeittaktklauseln	96
d)	Vorzeitige Beendigung des Mandates	97
e)	Preiserhöhungen, §§ 308 Ziffer 5, 309 Ziffer 1 BGB	97
8.	Dauerschuldverhältnisse, § 309 Ziffer 9 BGB	98
B.	Muster für Vergütungsvereinbarungen	98
I.	Allgemeine Vergütungsvereinbarungen	98
1.	Vereinbarung der BRAGO	100
2.	Vereinbarung des RVG in einer bestimmten Fassung	100
3.	Vereinbarung ausländischen Gebührenrechts	100
4.	Vereinbarung von Gebührentatbeständen	101
5.	Vereinbarung über mehrfachen Anfall einer Gebühr im Verlaufe des Verfahrens	102
6.	Vereinbarung über Einigungsgebühr/Erledigungsgebühr	103
7.	Vereinbarung eines Faktors der gesetzlichen Gebühren	104
8.	Vereinbarung über Zusatzbetrag	113
9.	Vereinbarung über Höhe einer Rahmengebühr	114
10.	Vereinbarung der Nichtanrechnung von Gebühren	114
11.	Vereinbarung über Nichtanwendung von Kappungs- und Reduzierungsregelungen	116
12.	Vereinbarung der „Angelegenheit“	116
13.	Vereinbarungen über Auslagen	117
14.	Vereinbarung über Umsatzsteuer	118
15.	Vereinbarung über Hebegebühren	119
16.	Vereinbarung des Gegenstandswertes	119
17.	Vereinbarung über Hilfsansprüche und aufgerechnete Ansprüche	121
18.	Vereinbarung in bestimmten Verfahrensarten	122
19.	Vereinbarung von Zeithonoraren	122
20.	Vereinbarung von Pauschalhonoraren	125
21.	Vereinbarung von Dauer-Beratungsmandaten (Pauschalberatungsvertrag)	127
22.	Vereinbarung über einen Anteil am Streitgegenstand	127
23.	Vereinbarung einer Einarbeitungspauschale	128
24.	Vereinbarung eines Erfolgshonorars	128
25.	Vereinbarung einer quota litis	130
26.	Vereinbarung über Stundung der Vergütung als bedingter Erlassvertrag	131
27.	Vereinbarung über andere Gegenleistung als Geld	131
28.	Vereinbarung über niedrigere als die gesetzliche Vergütung	132
29.	Vereinbarung in/statt der Zwangsvollstreckung	132

30. Vereinbarung über Abtretung von Forderungen an Erfüllungs statt	133
31. Vereinbarung über die Fälligkeit des Anwaltshonorars	134
32. Vereinbarung mit einem Betriebsrat	134
33. Vereinbarung mit späterem Gemeinschuldner	135
34. Vereinbarung mit Drittem; Schuldbeitritt	135
35. Vereinbarung mit Gegner	136
36. Vereinbarung über Gebührenteilung mit anderem Anwalt	136
37. Vereinbarung im Zusammenhang mit Prozesskostenhilfeman- daten	137
38. Vereinbarung im Zusammenhang mit Beratungshilfemandaten	138
39. Vereinbarung bei Pflichtverteidigung	139
40. Vereinbarung über Sicherheiten	139
41. Vereinbarung über Tätigkeit von anderen Personen iSv § 5 RVG	140
42. Vereinbarung über Verjährung	140
43. Vereinbarung über Vorbehalt	141
44. Kombination einzelner Vereinbarungsmöglichkeiten	141
45. Die vereinbarte Gebühr als gesetzliche Gebühr	143
46. Muster für Vereinbarungen über Erfolgshonorar	144
II. Vereinbarungen im Strafrecht	149
1. Einleitung	149
2. Notwendigkeit, zulässige Höhe und verschiedene Arten von Vergütungsvereinbarungen	150
3. Vergütungsvereinbarungen in Zwangssituationen	155
4. Vorzeitige Beendigung des Mandates	158
5. Vergütungsvereinbarung bei Pflichtverteidigung	160
6. Vereinbarungen zur Abgeltung des Haftungsrisikos	161
7. Vereinbarung von Erfolgshonoraren	162
8. Vergütungsvereinbarung und Geldwäsche	164
9. Vereinbarung von Auslagenersatz	165
10. Vergütungsvereinbarungen und Verschwiegenheitspflicht	166
III. Vereinbarungen im Sozialrecht	166
1. Wertgebühren und Betragsrahmengebühren	166
2. Notwendigkeit von Vergütungsvereinbarungen	166
3. Voraussetzungen von Vergütungsvereinbarungen im Sozialrecht	167
4. Arten von Vergütungsvereinbarungen	169
5. Kostenerstattung durch Dritte	170
6. Erfolgshonorarvereinbarungen	171
§ 2 Allgemeine Mandatsbedingungen	172
A. Allgemeines	172
I. Der Anwaltsvertrag	172
1. Zustandekommen des Anwaltsvertrags	174
2. Umfang des Mandats und Vertragspartner	176

3. Beendigung	178
II. Vertragstypen	179
1. Beratungsverträge im weiteren Sinne	179
2. Sonstige außerhalb der Anwendung des RVG stehende Verträge	181
III. Formvorschriften und sonstige auf den Anwaltsvertrag anwendende Rechtsnormen	182
1. Bei Vertragsschluss anzuwendende Normen	182
a) Fernabsatzverträge	183
b) Verträge mit Finanzierungshilfen	188
c) Haustürwiderrufsverträge	189
2. Anzuwendende AGB-Regelungen	190
a) Einbeziehung der allgemeinen Mandatsbedingungen	191
b) Inhaltskontrolle der allgemeinen Mandatsbedingungen	194
c) Berufsrechtliche vertragsbezogene Regelungen	196
aa) Zur Auskunft- und Rechenschaftspflicht	196
bb) Sonstige Hinweispflichten	198
B. Formen von Mandatsbedingungen	200
I. Allgemeine Mandatsbedingungen	200
1. Hinweis- und Dokumentationspflichten	200
2. Mitwirkung des Mandanten	200
3. Regelungen zur Abrechnung, Bezahlung und Sicherung von Gebührenansprüchen	200
4. Sonstige Klauseln	202
5. Haftungsklauseln	202
II. Haftungsbeschränkungen	209
1. Einzelanwalt	210
a) Haftungsbeschränkung durch vorformulierte Vertrags- bedingungen	210
b) Haftungsbeschränkung im Einzelfall	214
2. Sozietät	216
a) Haftungsbeschränkungen durch vorformulierte Vertrags- bedingungen	217
b) Muster: Personelle Haftungsbeschränkung	220
3. Partnerschaftsgesellschaft	220
4. Rechtsanwalts-GmbH und Rechtsanwalts-AG	221
III. Vollmacht	223
§ 3 Absicherung und Durchsetzung des Honoraranspruchs	226
A. Allgemeines	226
I. Gebührenansprüche nach RVG	226
1. Außergerichtliche Geltendmachung	226
2. Gerichtliche Geltendmachung	228
a) Festsetzungsverfahren	228
b) Mahn- und Klageverfahren	228

II.	Ansprüche aus Vergütungsvereinbarung	231
1.	Vergütungsvereinbarung auf Zeitbasis	231
2.	Sonstige Vergütungsvereinbarungen	232
B.	Sicherungsmaßnahmen	236
I.	Abtretung der Erstattungsansprüche	236
II.	Geltendmachung der Erstattungsansprüche	237
§ 4	Honorarverhandlungen erfolgreich führen	241
A.	Verhandlungen erfolgreich führen	241
I.	Einleitung	241
1.	Wechselwirkung zweier Verhandlungsstile	242
2.	Grundlagen des Verhandeln	243
a)	Was geschieht in einer Verhandlung?	243
b)	Grundproblem vieler Verhandlungen	244
c)	Begriffserklärung: Kooperation – Verhandlung – Kampf	245
d)	Ziele einer Verhandlung – eine Übereinkunft suchen	245
e)	Vorteile für beide Seiten	246
f)	Checkliste I: Überprüfung der eigenen Einstellung	247
3.	Vorbereitung einer Verhandlung	248
a)	Inhaltliche Vorbereitung	248
aa)	Eigene Interessen und Positionen klären	248
bb)	Was sind Ihre Ziele?	249
cc)	Ihr letztes Angebot	249
b)	Organisatorische Vorbereitung	249
aa)	Die Sitzordnung	249
bb)	Räumlichkeit/Zeit/Tagesordnung	251
c)	Wer ist Ihr Verhandlungspartner?	252
4.	Der Verhandlungsrahmen	252
a)	Die Eröffnungsrituale	252
b)	Die Verhandlungseröffnung	253
aa)	Einerseits: Wer zuerst spricht, kann das Gespräch lenken	253
bb)	Andererseits: Wer beginnt, macht sich leichter angreifbar	253
c)	Die Tagesordnung	254
d)	Welche Ziele verfolgt mein Verhandlungspartner	254
e)	Eine Beziehung aufbauen	254
f)	Integrierende Botschaften	255
aa)	Gemeinsames Ziel	255
bb)	Gemeinsame Basis	255
cc)	Entlastungen	256
g)	Klarheit und Wertschätzung	256
aa)	Aktives Zuhören	256

bb)	Appelle	256
cc)	„Klartext“ und Selbsteröffnungen	256
h)	An die Zukunft denken	256
i)	Gehen Sie strategisch vor!	256
5.	Grundlegende Techniken der Verhandlungsführung	257
a)	Zuhören aber richtig – Warum Zuhören wichtig ist	257
b)	Aktives Zuhören und Bestätigung	257
c)	Warum die richtige Wortwahl so wichtig ist	259
d)	Sprechen Sie nicht zu viel	259
e)	Richtig Argumentieren	259
aa)	Wann genau spricht man von einem Argument?	259
bb)	Wie können Sie die Wirksamkeit der Argumente verbessern?	260
cc)	Wie steigern Sie die Wirksamkeit der Argumente durch Bilder?	261
dd)	Reihenfolge der Argumente festlegen – Argumentationskette	261
f)	Gemeinsame Interessen suchen	262
g)	Richtig Fragen	263
aa)	Fordern Sie die Vorstellungen Ihres Partners von der Lösung heraus	263
bb)	Fragetypen	264
(1)	Geschlossene Fragen	264
(2)	Alternativfrage	265
(3)	Die Suggestivfrage	265
(4)	NOA-Technik	266
(5)	Offene Fragen (W-Fragen)	266
(6)	Rufen Sie sich nicht aus	266
h)	Bedeutung der Körpersprache	267
aa)	Die Bedeutung der Körpersprache wird überbewertet – Die Bedeutung der Körpersprache wird unterschätzt ...	267
bb)	Nur wenn Sie den Wunsch und das klare Ziel haben, andere überzeugen zu wollen und zu begeistern, haben Sie eine glaubwürdige und wirksame Körpersprache ...	267
cc)	Den anderen besser verstehen	268
dd)	Einige Ergänzungen zur Körpersprache	268
ee)	Achten Sie auf Ihre eigene Körpersprache	270
(1)	Haltung verrät mehr als 1000 Worte – Die Körperhaltung	270
(2)	Bedeutung der Gestik	271
6.	Auf Einwände sinnvoll reagieren	271
a)	Methoden der Einwandbehandlung	272
b)	Transfervorbereitung	275
7.	Mit Aggressionen umgehen	275
a)	Umgang mit Angriffen	277

b)	Drohung, Druck und Ultimatum	279
c)	Den toten Punkt überwinden	280
aa)	Das Tempo der Verhandlung	280
bb)	Den Verhandlungsrahmen klar formulieren	280
8.	Verhandlungstechniken	280
a)	Gemeinsame Ziele	281
b)	Begründungen	281
c)	Zwingende Argumente	281
d)	Abwehr zwingender Argumente	282
e)	Nutzensargumente	283
f)	Abblocken von Nutzensargumenten	283
g)	Zugeständnisse	283
h)	Festschreiben	284
i)	Zugeständnisse des Verhandlungspartners ohne Gegenleistung festschreiben	284
j)	Verpflichtung, Vorleistung	284
k)	Festlegen des Partners verhindern	284
l)	Umdefinition	285
m)	Ständiges Wiederholen des eigenen Standpunktes	285
n)	Eine Erleichterung ausnutzen	285
o)	Einschüchterung des Verhandlungspartners	285
p)	Begrenzung des eigenen Verhandlungsspielraums	285
q)	Klartext	286
r)	Aufwertung	286
s)	Symptomverschreibung	286
t)	Spiel auf Zeit	286
u)	Zugeständnisse machen	287
v)	Hypothetisches Angebot	288
w)	Zugeständnisse in letzter Minute	288
9.	Strategien und Taktiken	288
a)	Das erste Angebot machen oder reagieren?	288
b)	An der Ober- oder Untergrenze einsteigen?	290
c)	Ständig am Ball bleiben ist zwingend	290
d)	Verhandlungspakete	291
10.	Aufgaben nach der Verhandlung	291
a)	Das Gesicht wahren lassen	291
b)	Das Verhandlungsergebnis Festhalten	291
c)	Das Verhandlungsergebnis schriftlich bestätigen	291
d)	Was wenn Sie einen Rückzieher machen?	292
B.	Die Honorarverhandlung im Mandantengespräch	292
I.	Schaffen Sie eine vertrauensvolle Beziehung zu Ihrem Mandanten ...	292
1.	Wesentliche Faktoren der Glaubwürdigkeit und Vertrauensbildung	293

2.	Persönliche Überzeugung und der Glaube an den eigenen Preis bestimmen das Preisniveau	295
a)	Persönliche Ausstrahlung	295
b)	Gedanken bestimmen unsere Gefühle und unser Verhalten .	296
c)	Einstellung zur Wirtschaftlichkeit	297
d)	Einstellung – Image – Preisniveau	297
e)	Wer bin ich?	297
f)	Hoffnung auf Erfolg	299
g)	Zielorientierung	299
h)	Dynamik	299
i)	Fachliche Kompetenz	299
II.	Wie verpacken Sie das Honorar?	300
1.	Das Honorargespräch setzt die Bedarfsanalyse voraus	300
2.	Wie mache ich meinem Mandanten meine Dienstleistung wirksam deutlich?	302
3.	Struktur des Beratungsgesprächs mit Honorarvereinbarung	304
a)	Kontakt aufnehmen	305
b)	Bedarf analysieren	305
c)	Honorarvereinbarung	305
d)	Einstieg in die Beratung	305
4.	Wirksame Beispielantworten	305
5.	Smarte Strategien gegen Feilscher	307
6.	Goldene Tipps	307
7.	Zusammenfassung: Regeln für die Honorarverhandlung	307
	Stichwortverzeichnis	309