

AdvVoice

01/09

FORUM JUNGE ANWALTSCHAFT IM DEUTSCHEN ANWALTVEREIN



THEMA: MANDANTEN

AUS DEM INHALT:

- ÜBER DEN WERT EINES MANDATS
- WENN AUS DEM MANDANT EIN GEGNER WIRD
- SAMMELKLAGEN – GESETZ ÜBER MUSTERVERFAHREN
- 150.375 ANWÄLTE - HINTERGRÜNDE ZUR ANWALTSSTATISTIK
- JURA ALS KINOSTOFF - RECHT IM FILM | BERLINALE 2009



Deutscher **Anwalt** Verein
FORUM Junge Anwaltschaft

Lohn oder lohnt nicht?

Über den Wert eines Mandates



Foto: Andrea Vollmer

Gleich peilen, was ein Mandat wert ist. Dazu braucht es Erfahrung.

Jede Kanzlei ist ein Wirtschaftsunternehmen – gerichtet auf Gewinnerzielung. Doch ist das mit dem Juristen so eine Sache. Schließlich haben wir Recht studiert. Und Recht und Gerechtigkeit liegen doch irgendwie sehr dicht beieinander. Wer möchte sich nicht gern im Erfolg eines von David gegen Goliath gewonnen Prozesses sonnen? Vergessen all die Stunden, Tage und Wochen an mühevoller Kleinstarbeit. Vergessen die Momente, in denen man die Sache am liebsten hingeschmissen hätte. Und vergessen auch die Tatsache, dass rein rechnerisch unterm Strich nicht wirklich was bei rüber gekommen ist - egal – dieser Fall war es Wert.

Ilona Cosack, Fachberaterin für Rechtsanwälte und Notarin Frankfurt/M. hat Antworten auf die Frage nach dem Wert eines Mandates gefunden.

AdVoice: Was ist denn der Wert eines Mandates?

Der Wert des Mandates bestimmt sich auch danach, ob dieses Mandat in meine Kanzleistruktur passt und wie viel Aufwand ich betreiben muss, um es zu bearbeiten.

Ein Beispiel: wenn ein Mandant mit einem Problem kommt, das ich noch nie gelöst habe, dauert die Bearbeitung länger. Will ich diese Art von Problemen öfters lösen, macht es Sinn, sich in die Materie einzuarbeiten.

„... er verdient es, dass sein Problem von einem Anwalt

gelöst wird, der alle Facetten des Rechtsgebiets kennt.“

Ist es ein Rechtsgebiet, dass mir nicht liegt oder an dem ich kein Interesse habe, dann ist es auch aus wirtschaftlicher Sicht besser, das Mandat abzulehnen.

CONVOTE
Consumer Voting Next Generation

Sie möchten sehen, wie gut Sie wirklich sind?

Fragen Sie die, die es am besten wissen: **Ihre Mandanten.**

Jetzt die ersten 30 Fragebögen kostenlos mit Auswertung und Branchen-Benchmarking testen unter

www.convote.de

Aktions-Key: ADVO2009;

bei Anmeldung bis zum 30.06.2009 zusätzlich 30 kostenlose Fragebögen.

Der Mandant profitiert auch davon, denn er verdient es, dass sein Problem von einem Anwalt gelöst wird, der alle Facetten des Rechtsgebiets kennt.

„Masse kann, wenn sie denn optimal organisiert wird, auch ein lohnendes Mandat sein.“

AdVoice: Wie erkenne ich ein lohnendes Mandat?

Klasse statt Masse. Das kann eine Strategie sein. Das heißt, wenige Mandate, die gehaltvoll sind und einen guten Deckungsbeitrag erwirtschaften. Masse kann, wenn sie denn optimal organisiert wird, auch ein lohnendes Mandat sein, z.B. der Forderungseinzug, der automatisiert und mit wenig Aufwand abgewickelt wird. Nicht immer ist ein hoher Streitwert der Garant für ein lohnendes Mandat. Denn auch das Haftungsrisiko ist zu berücksichtigen. Lohnend ist ein Mandat dann, wenn Aufwand und Ertrag in dem richtigen Verhältnis stehen und ich gerne die Sache bearbeite, denn was ich gerne mache, mache ich auch gut.

AdVoice: Was (welches Handeln, welche Zeit...) ist denn ein Mandant wert?

Nicht jeder Mandant ist es wert, ihn zu „meinem Mandanten“ zu machen.

Ich muss meine eigene Wertigkeit kennen und darf meine Dienstleistung nicht unter Wert anbieten. Ein Beispiel: Eine Kollegin berät Ausländer bei der Erlangung der Aufenthaltserlaubnis. Da sie einen guten Kontakt zur Ausländerbehörde hat und die Formalitäten kennt, gelingt es ihr fast immer, für den Mandanten eine Aufenthalts- und auch eine Arbeitserlaubnis zu erlangen. Diese Dienstleistung hatte sie bislang sehr günstig angeboten, da ihr nicht bewusst war, welcher Wert für den Mandanten dahinter steckt.

Für den Mandanten bedeutet die Ablehnung, dass er sich in Deutschland nicht aufhalten und auch nicht ar-

beiten darf. Also eine sehr hohe Bedeutung für den Mandanten. Dementsprechend ist der Mandant auch bereit, für eine solche Dienstleistung einen angemessenen Preis zu zahlen. Die Kollegin hat ihre Umsätze verdoppelt.

„Der Mandant erwartet, dass „sein“ Rechtsanwalt sich für ihn einsetzt.“

AdVoice: Was sollte ich für ein Mandat tun und was nicht?

Wenn ich mich entschlossen habe, das Mandat anzunehmen, dann mit ganzem Herzen und vollem Einsatz. Der Mandant erwartet, dass „sein“ Rechtsanwalt sich für ihn einsetzt. Wenn ich dann mehr biete als der Mandant erwartet, dann erreiche ich den begeisterten Mandanten.

Ein Beispiel: Eine Kanzlei beschrieb auf ihrer Internetseite, dass es sehr schwer sei, in der Nähe der Kanzlei einen Parkplatz zu finden. Nach dieser Beschreibung konnte man sich gut vorstellen, dass der Mandant verzweifelt versucht, irgendwo zu parken ohne einen Strafzettel zu bekommen oder abgeschleppt zu werden. Seine Laune, ohnehin gestresst vom Besuch beim Anwalt, ist auf dem Tiefpunkt. Die Lösung: Es ist ein Parkhaus in der Nähe, wo man gut parken kann und nach einem kurzen Fußweg in der Kanzlei ankommt. Die Kanzlei erstattet die Parkgebühr und erreicht damit einen gut gestimmten Mandanten, der das nicht erwartet hat. Die Investition ist minimal, die Wirkung enorm.

„Der Mandant geht davon aus, dass wir nur eine Sache bearbeiten, seine Sache!“

Oder der Mehrwert bei einem typischen Ablauf im Zivilverfahren: Im Termin, bei dem persönliches Erscheinen des Mandanten angeordnet ist, wird „zur Sache“ kaum gesprochen, der Richter diktiert den Verkündungstermin ins Protokoll. Beim Verhandlungstermin ist in der Regel niemand anwesend – bis auf den

Mandanten, der ganz verstört bei der Kanzlei nachfragt, warum denn sein Anwalt nicht da ist. Hier hätte man von Anfang an dem Mandanten den Verlauf erklären sollen und als besonderen Service das Ergebnis des Verhandlungstermins abrufen und den Mandanten informieren können. Darüber vergessen wir nicht: der Mandant geht davon aus, dass wir nur eine Sache bearbeiten, seine Sache!

AdVoice: Wo ist die Grenze und wie zeige ich diese Grenze meinem Mandanten, ohne ihm zu nahe zu treten?

Die Grenze sehe ich dort, wo ich als Anwalt selbst mit dem Gesetz in Konflikt komme. Dann gilt es mit Bestimmtheit seine Meinung zu vertreten und hiervon nicht abzuweichen. Das gilt für den Strafverteidiger, der „etwas“ in die JVA mitbringen soll, ebenso wie für den Anwalt, der vom Mandanten den Vorschlag erhält, man könne doch die Rechnung „anderweitig“ gestalten oder ganz darauf verzichten. Hier macht man sich erpressbar.

AdVoice: Was darf ich? Was darf ich auf keinen Fall?

Wichtig scheint mir noch, dass ich als Anwalt authentisch bin und meine Versprechen, die ich dem Mandanten gebe, immer einhalte, sonst ist der enttäuschte Mandant vorprogrammiert. Und dieser verbreitet seine Meinung wie einen Stein, den man ins Wasser wirft.

Das Gespräch führte RAin Anke Schiller-Mönch aus Weimar.