

Die erfolgreiche  
**Kanzlei**

Hinne | Klees | Müllerschön  
Winkler | Zastrow

# Vereinbarungen mit Mandanten

Vergütungsvereinbarungen

Mandatsbedingungen

Haftungsbeschränkungen

Verhandlungsführung

5. Auflage



Nomos

# Die erfolgreiche Kanzlei

Hinne | Klees | Müllerschön | Winkler | Zastrow

## Vereinbarungen mit Mandanten

Vergütungsvereinbarungen

Mandatsbedingungen

Haftungsbeschränkungen

Verhandlungsführung

5. Auflage

Rechtsanwalt **Dirk Hinne**, Fachanwalt für Versicherungsrecht, für Medizinrecht und für Sozialrecht, Dortmund | Rechtsanwalt **Dr. Hans Klees**, Freiburg | **Dr. phil. Albrecht Müllerschön**, Dipl. Psych., Starzeln | Rechtsanwalt **Klaus Winkler**, Freiburg | Rechtsanwalt **Dr. Marc Zastrow**, Offenbach



Nomos

**Zitiervorschlag:** HKMWZ Mandanten/Bearbeiter § ... Rn. ...

**Die Deutsche Nationalbibliothek** verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-8487-8774-6

5. Auflage 2022

© Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 2022. Gesamtverantwortung für Druck und Herstellung bei der Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG. Alle Rechte, auch die des Nachdrucks von Auszügen, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, vorbehalten.

## Vorwort

Vor rund 15 Jahren erfolgte aufgrund der Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts zum Erfolgshonorar eine Neuordnung der Bestimmungen über Vergütungsvereinbarungen einschließlich Erfolgshonorar (§§ 3a bis 4 b RVG). Schwerpunkt des vorliegenden, nun in der 5. Auflage erscheinenden Buches bildet weiterhin der Komplex Vergütungsvereinbarung.

Die vorliegende 5. Auflage bringt das Werk auf den Stand von Gesetzgebung und Rechtsprechung des Frühsommers 2022.

Neu in das Autorenteam eingetreten ist Rechtsanwalt Dr. Marc Zastrow, Offenbach. Er hat die Darstellungen des Buches um das Thema Geldwäsche erweitert; entsprechende Mandantenhinweise und Erläuterungen zu den Pflichten der Anwaltschaft finden sich nunmehr in Kapitel 2 ab Rn. 110.

Der beste Entwurf einer Vereinbarung mit einem Mandanten nützt wie immer nichts, wenn dem Mandanten die Notwendigkeit einer solchen Vereinbarung nicht vermittelt werden kann. Diplompsychologe Dr. Albrecht Müllerschön erläutert aus diesem Grunde das notwendige Gespräch mit Mandanten zum Thema Honorierung aus der Sicht des Psychologen – eine stets sinnvolle Horizonterweiterung für die Anwaltschaft.

Die Muster dieses Buches sollen lediglich Anhaltspunkte und Gestaltungsmöglichkeiten aufzeigen, die eigenständige Bearbeitung unter Beachtung der sich ständig entwickelnden Rechtsprechung zum Gebührenrecht ist weiterhin erforderlich; Autoren und Verlag übernehmen keine Haftung.

Dortmund, Freiburg, Starzeln im Juni 2022

*Die Autoren*

## Inhaltsübersicht

Vorwort .....	5
Literatur .....	11
Allgemeines Abkürzungsverzeichnis .....	13
<b>§ 1 Vergütungsvereinbarungen</b> .....	19
A. Gesetzliche Vorgaben ( <i>Winkler</i> ) .....	22
I. Vereinbarungen als Grundlage der Vergütung .....	22
II. Form der Vergütungsvereinbarung .....	25
III. Weitere Voraussetzungen für die wirksame Vereinbarung einer niedrigeren Vergütung als der gesetzlichen Vergütung .....	33
IV. Vergütungsformen .....	34
V. Erfolgshonorar .....	54
VI. Sittenwidrige Vergütungsvereinbarungen .....	64
VII. Angemessenheitsprüfung nach § 3a Abs. 2 RVG .....	66
VIII. Allgemeine Schranken aufgrund des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen .....	72
IX. Widerrufsrecht .....	79
B. Muster für Vergütungsvereinbarungen .....	79
I. Allgemeine Vergütungsvereinbarungen ( <i>Winkler</i> ) .....	79
II. Vereinbarungen im Strafrecht ( <i>Hinne</i> ) .....	133
III. Vereinbarungen im Sozialrecht ( <i>Hinne</i> ) .....	150
<b>§ 2 Allgemeine Mandatsbedingungen</b> .....	156
A. Allgemeines ( <i>Klees</i> ) .....	156
I. Der Anwaltsvertrag .....	157
II. Vertragstypen .....	163
III. Formvorschriften und sonstige auf den Anwaltsvertrag anzuwendende Rechtsnormen .....	166
B. Formen von Mandatsbedingungen ( <i>Klees</i> ) .....	182
I. Allgemeine Mandatsbedingungen .....	182
II. Haftungsbeschränkungen .....	197
III. Vollmacht .....	210
C. Vereinbarungen zu den Verpflichtungen nach dem Geldwäschegesetz ( <i>Zastrow</i> ) .....	212
I. Anwendungsbereich des GwG für die Anwaltschaft .....	212
II. Identifizierung .....	213
III. Weitere Sorgfaltspflichten .....	216
IV. Unmöglichkeit der Erfüllung der allgemeinen Sorgfaltspflichten .....	217
V. Ausführung der Sorgfaltspflichten durch Dritte .....	219
VI. Meldepflicht .....	219
VII. Dokumentations- und Aufbewahrungspflichten .....	221

Inhaltsübersicht

---

§ 3	Absicherung und Durchsetzung des Honoraranspruchs (Klees)	222
A.	Allgemeines	222
I.	Gebührenansprüche nach RVG	222
II.	Ansprüche aus Vergütungsvereinbarung	226
B.	Sicherungsmaßnahmen	231
I.	Abtretung der Erstattungsansprüche	232
II.	Geltendmachung der Erstattungsansprüche	232
§ 4	Erfolgreiche (Vergütungs-)Verhandlungen (Müllerschön)	235
A.	Einleitung	236
B.	Grundlagen der Verhandlungsführung	237
I.	Basisfaktoren der erfolgreichen (Honorar-)Verhandlung	237
II.	Was geschieht bei einer Verhandlung?	239
III.	Kooperation – Verhandlung – Kampf	241
IV.	Ziele einer Verhandlung	243
C.	Vorbereitung einer Verhandlung – Beziehungsaufbau – der Rahmen	245
I.	Vorbereitung einer Verhandlung	245
II.	Der Verhandlungsrahmen	249
III.	Eine Beziehung aufbauen	251
D.	Bedeutung der Körpersprache	252
I.	Die Sitzordnung	252
II.	Die Körpersprache und deren Wirkung	254
III.	Den Anderen besser verstehen	255
IV.	Interpretationsmöglichkeiten der Körpersprache	256
V.	Achten Sie auf Ihre eigene Körpersprache	257
VI.	Einsatz und Bedeutung der Gestik	258
VII.	Körpersprache – Sympathie und Wertschätzung	258
E.	Auf Einwände sinnvoll reagieren	259
I.	Zwei Grundsätze der Einwandbehandlung	259
II.	Verbesserung der eigenen Einwandbehandlungs-Kompetenz	259
F.	Mit Aggressionen/Angriffen umgehen	263
I.	Umgang mit Angriffen	263
II.	Umgang mit Angriffs-Eskalationen	265
III.	Angriffe selbst richtig durchführen	266
IV.	Drohung, Druck und Ultimatum	266
G.	Grundlegende Techniken, Argumentations- und Fragetechniken	267
I.	Grundlegende Techniken	267
II.	Wirkungsvoll argumentieren	270
III.	Argumentationsmethoden	274
IV.	Richtiges Fragen	277
V.	Fragen mit Appellen verknüpft	278
H.	Strategien und Taktiken	279
I.	Begriffsklärung	280
II.	Übersicht: Verhandlungsstrategien	281
III.	Wichtige Verhandlungstaktiken im Einzelnen	282

---

I. Beziehungsaufbau – Überzeugungskraft – Honorargespräch .....	290
I. Eine vertrauensvolle Beziehung zum Mandanten aufbauen .....	291
II. Persönliche Überzeugung und der Glaube an den eigenen Preis bestimmt das Preisniveau .....	292
III. Wie wird das Honorar verpackt? .....	294
IV. Bedarfsanalyse als wichtiges Element bei der Einwandbehandlung .....	297
J. Struktur des Beratungsgesprächs mit Honorarvereinbarung .....	298
K. Wirksame Beispielantworten .....	298
I. Smarte Strategien für Feilscher .....	299
II. Der goldene Tipp .....	300
Stichwortverzeichnis .....	301