

Die erfolgreiche Kanzlei

Vereinbarungen mit Mandanten

Vergütungsvereinbarungen | Mandatsbedingungen | Haftungsbeschränkungen | Verhandlungsführung

Bearbeitet von

Von: Dirk Hinne, Dr. Hans Klees, Dr. Albrecht Müllerschön, und Klaus Winkler

4. Auflage 2019. Buch. 279 S. Softcover

ISBN 978 3 8487 5007 8

[Recht > Zivilverfahrensrecht, Berufsrecht, Insolvenzrecht > Vergütungsrecht, Kostenrecht, Berufsrecht > Berufsrecht, Kostenrecht Rechtsanwälte und Notare](#)

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Die erfolgreiche
Kanzlei

Hinne | Klees | Müllerschön |
Winkler

Vereinbarungen mit Mandanten

Vergütungsvereinbarungen

Mandatsbedingungen

Haftungsbeschränkungen

Verhandlungsführung

4. Auflage



Nomos

Die erfolgreiche Kanzlei

Hinne | Klees | Müllerschön | Winkler

Vereinbarungen mit Mandanten

Vergütungsvereinbarungen

Mandatsbedingungen

Haftungsbeschränkungen

Verhandlungsführung

4. 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**, Kenzingen



Nomos

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

ISBN 978-3-8487-5007-8

4. Auflage 2019

© Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 2019. Gedruckt in Deutschland. Alle Rechte, auch die des Nachdrucks von Auszügen, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, vorbehalten.

Vorwort

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

Die Rechtsprechung hat sich seit Erscheinen der dritten Auflage im Jahre 2015 weiterhin mit Vergütungsvereinbarungen beschäftigt und gerade hat der BGH eine seit Inkrafttreten des RVG in der Literatur umstrittene Frage geklärt: für den Entwurf eines Testaments fällt normalerweise nur eine Beratungsgebühr an (BGH NJW 2018, 1479) Aber auch andere Entscheidungen (zu den Auswirkungen des Fernabsatzgesetzes, BGH NJW 2018, 690; zur zusätzlichen Haftpflichtversicherung bei hohen Streitwerten, BGH NJW 2018, 1477; zur Form des Schuldbeitritts, BGH AGS 2016, 382) verdeutlichen, wie notwendig eine sorgfältige Bearbeitung einer vom Anwalt dem Mandanten vorgeschlagenen Vergütungsvereinbarung ist.

Die vorliegende 4. Auflage greift diese Rechtsprechung auf und schlägt entsprechend notwendige Vereinbarungstexte vor.

Der beste Entwurf einer Vereinbarung mit einem Mandanten nützt aber 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 dem Mandanten zum Thema Honorierung aus der Sicht des Psychologen – eine zweifellos sinnvolle Horizonterweiterung für den Rechtsanwalt.

Die Rechtsprechung zu den AGB von Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten, insbesondere ist hier die noch nicht rechtskräftige Entscheidung des LG Köln (BRAK-Mitteilungen 2018, S. 97) anzuführen, bestätigt insoweit die Bedeutung der Abschnitte zu den Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten.

Rechtsanwalt und Notar a.D. *Joachim Teubel* ist aus dem Autorenteam ausgeschieden; sein Part wurde von Rechtsanwalt Klaus Winkler, der bisher nur für die Vereinbarungsmuster zuständig war, fortgeführt. Die Autoren und der Verlag sind *Joachim Teubel* zu Dank für seine bisherige Arbeit verpflichtet; gerade auch das Konzept dieses Buches hat *Joachim Teubel* maßgeblich mit entwickelt.

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

Dortmund, Freiburg, Kenzingen, Starzeln im Oktober 2018

Die Autoren

Inhaltsübersicht

Vorwort	5
Literatur	9
Allgemeines Abkürzungsverzeichnis	11
§ 1 Vergütungsvereinbarungen	17
A. Gesetzliche Vorgaben (<i>Winkler/Teubel</i>)	19
I. Vereinbarungen als Grundlage der Vergütung	19
II. Form der Vergütungsvereinbarung	23
III. Weitere Voraussetzungen für die wirksame Vereinbarung einer niedrigeren Vergütung als der gesetzlichen Vergütung	30
IV. Vergütungsformen	32
V. Sittenwidrige Vergütungsvereinbarungen	63
VI. Angemessenheitsprüfung nach § 3 a Abs. 2 RVG	64
VII. Allgemeine Schranken aufgrund des Rechtes der Allgemeinen Geschäftsbedingungen	70
VIII. Widerrufsrecht	77
B. Muster für Vergütungsvereinbarungen	78
I. Allgemeine Vergütungsvereinbarungen (<i>Winkler</i>)	78
II. Vereinbarungen im Strafrecht (<i>Hinne</i>)	128
III. Vereinbarungen im Sozialrecht (<i>Hinne</i>)	143
§ 2 Allgemeine Mandatsbedingungen (<i>Klees</i>)	149
A. Allgemeines	149
I. Der Anwaltsvertrag	150
II. Vertragstypen	155
III. Formvorschriften und sonstige auf den Anwaltsvertrag anzuwendende Rechtsnormen	158
B. Formen von Mandatsbedingungen	173
I. Allgemeine Mandatsbedingungen	173
II. Haftungsbeschränkungen	182
III. Vollmacht	194
§ 3 Absicherung und Durchsetzung des Honoraranspruchs (<i>Klees</i>)	197
A. Allgemeines	197
I. Gebührenansprüche nach RVG	197
II. Ansprüche aus Vergütungsvereinbarung	201
B. Sicherungsmaßnahmen	206
I. Abtretung der Erstattungsansprüche	207
II. Geltendmachung der Erstattungsansprüche	207

Inhaltsübersicht

§ 4 Honorarverhandlungen erfolgreich führen (<i>Müllerschön</i>)	211
A. Verhandlungen erfolgreich führen	213
B. Die Honorarverhandlung im Mandantengespräch	259
I. Schaffen Sie eine vertrauensvolle Beziehung zu Ihrem Mandanten.....	259
II. Wie verpacken Sie das Honorar?	266
Stichwortverzeichnis	275