



AUS DEM IUSTORIA-BLOG

Der Rechtsstreit als Investition: Wann man aufhört zu prozessieren, obwohl man recht hat

Recht zu haben für einen sechststelligen Kostenbetrag und drei Lebensjahre ist ein schlechteres Geschäft, als es aussieht. Eine Anleitung, den Streit als Investition durchzurechnen — mit Ergebnisbaum, Vollkosten und Break-even für den Vergleich.

MGR. JAN VYTRÍSAL

16. 9. 2026 · 13 min Lesezeit

Recht zu haben ist angenehm. Recht zu haben für Hunderttausende an Kosten und drei Lebensjahre ist ein schlechteres Geschäft, als es aussieht. Hier zeige ich, wie Sie einen Rechtsstreit als Investition durchrechnen. Genau das ist er nämlich, nur sagt Ihnen das niemand, solange Sie Vorschüsse zahlen.

Die Frage, die ich zuerst stelle

Wenn ein Mandant zu mir kommt, dem Unrecht geschehen ist (und oft ist es tatsächlich Unrecht), frage ich ihn nicht als Erstes, ob er recht hat. Ich stelle ihm die Frage, die ihm ein Investor stellen würde: **Wie viel stecken Sie hinein, was kann dabei herauskommen, mit welcher Wahrscheinlichkeit und wann?** Ein Rechtsstreit ist eine Investitionsgelegenheit mit allem, was dazugehört, also mit Startkapital, laufenden Kosten, erwarteter Rendite, Risikoprofil und Liquiditätshorizont. Von einer gewöhnlichen Investition unterscheidet ihn nur, dass man sich im Affekt und ohne jede Kalkulation darauf einlässt. Beim Kauf einer Anleihe käme niemand auf diese Idee.

Wenn Ihr Anwalt diese Rechnung nicht gleich zu Beginn mit Ihnen aufmacht, macht sie niemand. Die Gegenseite hat nichts gegen Ihren verlustreichen Sieg, und das Gericht interessiert sich nicht für die Ökonomie Ihres Falls. Rechnen wir also, Posten für Posten.

Die Aufwandsseite: Was ein Rechtsstreit wirklich kostet

Posten	Größenordnung	Wann zu zahlen
Gerichtsgebühr	5 % des eingeklagten Betrags über 20.000 CZK	Am Tag der Klageeinreichung
Eigene anwaltliche Vertretung	Dutzende bis Hunderte Stunden	Laufend, unabhängig vom Ergebnis
Sachverständigenbeweis	Zehn- bis Hunderttausende	Vorschuss trägt die beweisführende Partei
Risiko der gegnerischen Kosten	bei 2 Mio. CZK ca. 15–20 Tsd. je Verfahrensakt	Erst bei Niederlage — und es sind zehn bis fünfzehn
Ihre Zeit	Dutzende Stunden jährlich	Laufend, niemand stellt sie in Rechnung

Die Gerichtsgebühr. Bei Geldklagen über 20.000 CZK beträgt sie 5 % des eingeklagten Betrags (bei extrem hohen Klagen sinkt der Satz oberhalb einer bestimmten Grenze). Sie klagen zwei Millionen ein? Dann lassen Sie am Tag der Einreichung hunderttausend bei Gericht. Zurück bekommen Sie die Gebühr nur im Rahmen der Kostenerstattung, also nur, wenn Sie gewinnen und die Gegenseite zahlen kann.

Die eigene anwaltliche Vertretung. Streitige Mandate ziehen sich über Jahre: Klage, Klageerwiderung, Repliken, Termine, Beweisanträge, gegebenenfalls Berufung. Je nachdem, wie komplex die Sache ist und wie aktiv die Gegenseite, reden wir von Dutzenden bis Hunderten Stunden. Unsere genauen Sätze stehen im

Honorarverzeichnis. Für die Rechnung zählt, dass diese Kosten laufend anfallen und größtenteils unabhängig vom Ergebnis sind.

Sachverständige. Sobald es um eine Fachfrage geht, etwa um Baumängel, eine Unternehmensbewertung oder entgangenen Gewinn, kommt es zum Sachverständigenbeweis. Die Vorschüsse trägt in der Regel die Partei, die den Beweis angeboten hat, und bei komplexen Gutachten geht es um Zehn- bis Hunderttausende. Zugleich kostet der Sachverständige am meisten Zeit: Auf ein Gutachten wartet man üblicherweise viele Monate.

Das Risiko der gegnerischen Kosten. Diesen Posten vergisst man am häufigsten, und er kommt einem am teuersten zu stehen. Der tschechische Zivilprozess folgt dem Erfolgsprinzip: Wer verliert, erstattet dem Gewinner die Verfahrenskosten, also dessen Gerichtsgebühr und das Anwaltshonorar nach dem Anwaltstarif.

WAS DAS IN ZAHLEN BEDEUTET

Wer einen Streit um zwei Millionen verliert, verliert nicht nur zwei Millionen. Er zahlt noch einige Hunderttausend dazu: Gerichtsgebühr, den eigenen Anwalt und den Anwalt der Gegenseite.

Und Vorsicht beim Teilerfolg: Wer die Hälfte gewinnt, erhält gar keine oder nur eine anteilige Kostenerstattung. Auch deshalb ist der Klagebetrag nüchtern zu bemessen und nicht nach dem Motto „lieber mehr“. Jede überhöhte Krone in der Klage erhöht sowohl die Gebühr als auch das Kostenrisiko.

Ihre Zeit. Diesen Posten beziffert niemand, also tun wir es. Ein Rechtsstreit heißt Unterlagen zusammentragen, Besprechungen, Schriftsätze lesen, sich auf die Vernehmung vorbereiten, Verhandlungstage und vor allem eine mentale Last, die jahrelang im Hintergrund mitläuft. Ein Unternehmer, dessen Stunde für die Firma mehrere Tausend Kronen wert ist, steckt Dutzende Stunden im Jahr in ein Streitiges Verfahren. Rechnen Sie diese Stunden hinzu, und rechnen Sie auch hinzu, was sich nicht abrechnen lässt. Ein Streit zieht in Ihrem Kopf ein wie ein Mieter, und mietfrei wohnt er dort nur scheinbar.

Zeit bis zur Rendite. Bis in einer Handelssache die erste Instanz entscheidet, vergehen je nach Komplexität und Gericht ein bis mehrere Jahre; eine Berufung kostet ein weiteres Jahr oder mehr. Geld, das Ihnen ein Urteil in drei Jahren zuspricht, ist weniger wert als Geld heute, und dabei unterstellen wir noch, dass die Gegenseite zahlungsfähig ist, wenn das Urteil vollstreckbar wird. Ob am Ende überhaupt etwas zu holen ist, muss man sich deshalb gleich am Anfang fragen: **Ein Urteil gegen einen Vermögenslosen ist teures Papier.** Die einzige gute Nachricht auf der Zeitseite: Die gesetzlichen Verzugszinsen sind derzeit so hoch, dass sie das Warten bei größeren Hauptforderungen wenigstens teilweise vergüten.

Die Ertragsseite: ein Baum statt einer Überzeugung

Mandanten denken binär: Entweder wir gewinnen, oder wir verlieren. Ein Rechtsstreit ist aber ein Wahrscheinlichkeitsbaum, und eine ehrliche Rechnung muss ihn auch so darstellen. Ein vereinfachtes Beispiel mit illustrativen Zahlen:

Ast	Wahrscheinlichkeit	Ertrag	Gewichteter Beitrag
Voller Erfolg	60 %	2.000.000 CZK	1.200.000 CZK
Teilerfolg (Hälfte)	25 %	1.000.000 CZK	250.000 CZK
Misserfolg	15 %	0 CZK	0 CZK
Erwarteter Bruttoertrag			1.450.000 CZK

Davon gehen ab: die Gerichtsgebühr von 100.000 (die nur im Erfolgsast zurückkommt), die eigenen Rechtskosten für das gesamte Verfahren, im Misserfolgsast die Kosten der Gegenseite und die bewertete eigene Zeit. Das Ganze ist dann noch abzuzinsen, für zwei bis vier Jahre Wartezeit und für das Risiko, dass sich nichts eintreiben lässt. Plötzlich heißt es nicht mehr „2.000.000 oder nichts“. Vor Ihnen liegt eine realistische Bandbreite des erwarteten Nettoertrags und daneben ein Vergleichsangebot, das heute auf dem Tisch liegt, sicher und ohne weitere Kosten.

DER BREAK-EVEN

Der Vergleich schlägt den Rechtsstreit in dem Moment, in dem ein sicherer Betrag heute den erwarteten abgezinsten Nettoertrag des Verfahrens übersteigt.

Ein Angebot von 1.100.000 sieht beim obigen Baum aus wie „halbe Gerechtigkeit“, ist aber sehr wahrscheinlich ein besseres Geschäft als ein Urteil. Und umgekehrt: Ein Angebot von 300.000 ist beim selben Baum ein Hohn, und die Rechnung gibt Ihnen die Ruhe, es abzulehnen, weil Sie wissen, warum.

Zwei Anmerkungen zur Schätzung der Wahrscheinlichkeiten, denn nirgends wird mehr geschummelt. Erstens kann man dabei gute oder schlechte Arbeit leisten. „Wir haben einen starken Fall“ ist keine Wahrscheinlichkeit. Ehrlich wird eine Schätzung erst, wenn der Anwalt die rechtlichen und beweisrechtlichen Voraussetzungen des Anspruchs einzeln durchgeht und bei jeder sagt, worauf sie sich stützt und woran sie scheitern kann. Zweitens verändert sich die Schätzung im Lauf des Verfahrens, etwa nach dem Schriftsatzwechsel, nach dem ersten Termin oder nach dem Gutachten. Die Rechnung gehört deshalb an jedem Wendepunkt neu aufgemacht, und jedes Mal stellt sich die Vergleichsfrage von vorn. Wer einen Rechtsstreit begonnen hat, muss nicht bis zur Endstation mitfahren. Versunkene Kosten sind versunken; entschieden wird immer nur über das Geld, das Sie erst noch ausgeben werden.

Die Emotion bekommt ein Preisschild, kein Vetorecht

Jetzt zum Wichtigsten, denn hier scheitern die Rechnungen: „Das gönne ich dem nicht.“ Ich verstehe das und wische es auch nicht vom Tisch. Genugtuung, Gerechtigkeitsgefühl und das Bedürfnis, sich nicht überfahren zu lassen, sind legitime Werte, und der Mensch ist keine Erwartungswertmaschine. Ein legitimer Wert verdient allerdings auch eine ordentliche Buchführung. Mit Mandanten gehe ich so vor: Wir verbannen die Emotion

nicht aus der Rechnung, wir geben ihr ein **Preisschild**. Ihnen ist ein Sieg aus Prinzip wichtig? Gut. Ist er Ihnen zweihunderttausend wert? Fünfhunderttausend? Auch drei Jahre Nerven? Manchmal lautet die Antwort ja. Dann wird der Streit richtig geführt, weil dieser Wert zu seinem tatsächlichen Ertrag gehört und der Mandant das weiß. Häufiger sieht der Mandant aber zum ersten Mal schwarz auf weiß, was sein „gönne ich nicht“ kostet, und stellt fest, dass ihm die Gegenseite so viel nicht wert ist. Beide Entscheidungen sind in Ordnung. Falsch ist nur, für Genugtuung zu zahlen, ohne zu wissen, dass man sie gerade kauft.

Wann man auch mit roten Zahlen prozessiert

Damit kein Missverständnis entsteht: Ich predige nicht den Vergleich um jeden Preis. Manche Streitigkeiten sind auch dann rational, wenn die Rechnung für den einzelnen Fall negativ ausfällt, weil es in Wahrheit um mehr als diesen einen Fall geht:

Abschreckung. Ein Unternehmen, von dem der Markt weiß, dass es jedem zahlt, der laut genug auftritt, bekommt Rechnungen mit Aufschlag und immer neue Forderungen. Ein sichtbar und hart geführter Rechtsstreit ist eine Investition in all die künftigen Streitigkeiten, die deshalb gar nicht erst entstehen. Sie ist einer der wenigen Gründe, die auch einen wirtschaftlich verlustreichen Sieg rechtfertigen. Es muss aber eine bewusste Entscheidung mit eigenem Budget sein und darf kein Alibi für gekränkte Eitelkeit werden.

Präzedenz für die eigenen Verträge. Steht dieselbe umstrittene Klausel in zwanzig weiteren Vertragsverhältnissen, entscheiden Sie mit diesem einen Streit in Wahrheit über zwanzig.

Verteidigung der Existenz. Will die Gegenseite nicht bloß einen Anspruch durchsetzen, sondern Sie liquidieren, ist die Rechnung für den Einzelfall bedeutungslos. Dann zählt nur die Rechnung des Überlebens.

Auch hier gilt: Entschieden wird am Anfang, mit Zahlen auf dem Tisch, und die Entscheidung wird von Zeit zu Zeit überprüft. „Wir ziehen das aus Prinzip durch“ ist nur dann ein legitimer Satz, wenn Sie wissen, was Sie das Prinzip dieses Jahr kostet und was es im letzten Jahr gekostet hat.

Was Sie mitnehmen sollten

Bevor Sie Klage erheben, am besten schon bevor Sie der Gegenseite damit drohen, verlangen Sie von Ihrem Anwalt eine Seite Papier: den Ergebnisbaum mit Wahrscheinlichkeiten, die Vollkosten einschließlich des Risikos der gegnerischen Kosten und Ihrer Zeit, den Zeithorizont, die Einbringlichkeit und den Break-even für einen Vergleich. Mit dieser Seite entscheiden Sie gut, ob für den Streit oder für die Einigung, in jedem Fall aber bewusst. Bekommen Sie sie nicht, fragen Sie nach dem Grund. Eine Rechnung, die man Ihnen nicht zeigen will, gibt es meistens, und sie sieht nicht gut aus.

Dasselbe Thema aus anderen Blickwinkeln: **Nicht jede Schlacht lohnt sich** über die Entscheidung vor dem Einstieg, **Anwaltskosten im Gerichtsverfahren** darüber, was ein Gericht tatsächlich zuspricht, **Was Sie im Zivilprozess verlangen können** über das prozessuale Instrumentarium und **Ein Vertrag für zwanzigtausend — oder ein Rechtsstreit für zweihunderttausend?** darüber, wie sich all das vermeiden lässt.

Die finanzielle Seite eines Konflikts, also was der Streit kostet, was die Einigung kostet und ab welchem Punkt sich das Kämpfen nicht mehr lohnt, gehört zu dem Playbook, das wir im **War Room** erarbeiten.

Erwägen Sie einen Rechtsstreit, in den Hunderttausende fließen? Eine Rechnung auf einer Seite — Ergebnisbaum, Vollkosten, Break-even — kostet einen Bruchteil dessen, was ein blind geführter Streit kostet. **Schreiben Sie uns**, oder lesen Sie, wie bei uns die **Streitbeilegung** aussieht.

Der Text ist eine allgemeine Darstellung und keine Rechtsberatung; jede konkrete Situation erfordert eine eigene Beurteilung. Die genannten Zahlen sind illustrativ; Gebühren- und Erstattungssätze richten sich nach den Rechtsvorschriften in der jeweils geltenden Fassung. Rechtsstand: August 2026.

Der Rechtsstreit als Investition: Wann man aufhört zu prozessieren, obwohl man recht hat

Mgr. Jan Vytřisal · Veröffentlicht 16. 9. 2026

<https://www.iustoria.cz/de/blog/der-rechtsstreit-als-investition-wann-man-aufhoert/>

Der Text ist urheberrechtlich geschützt. Die unveränderte Weitergabe des gesamten Dokuments ist willkommen; die Übernahme von Teilen in andere Texte nur mit Quellenangabe. © IUSTORIA, advokátní kancelář, s.r.o.