



AUS DEM IUSTORIA-BLOG

Nicht jede Schlacht lohnt sich

Ein Anwalt, der Ihnen sagt 'das gewinnen wir', ohne zu fragen, was der Sieg Sie kosten wird, tut Ihnen keinen Gefallen. Er macht sich ein Geschäft.

MGR. JAN VYTRÍSAL

9. 1. 2026 · 7 min Lesezeit

Eines der wichtigsten Dinge, die ein Anwalt Ihnen sagen kann, ist: „Kämpfen Sie diesen Kampf nicht.“

Nicht weil Sie Unrecht haben. Vielleicht haben Sie Recht. Aber Recht zu haben ist im Rechtswesen eine weitaus kompliziertere Kategorie, als die meisten Menschen glauben. Und vor allem — selbst wenn Sie Recht haben — bedeutet das nicht automatisch, dass es sich lohnt, es durchzusetzen.

Wahrheit ist subjektiv, bis jemand sie objektiviert

Die meisten Mandanten kommen mit der Überzeugung, dass sie Recht haben. Und in den meisten Fällen — aus ihrer Sicht — haben sie es tatsächlich. Das Problem ist, dass die Gegenseite mit genau derselben Überzeugung kommt.

Das ist kein Zynismus. Das ist die Realität des Rechtssystems.

Das Recht arbeitet nicht mit „Wahrheit“ in dem Sinne, wie wir sie im Alltag verstehen. Es arbeitet mit dem, was beweisbar ist. Was in den Dokumenten steht, was Zeugen bestätigen, was sich aus den Beweisen ergibt. Und zwischen dem, was Sie wissen, und dem, was Sie vor Gericht beweisen können, klafft oft eine Schlucht.

Die Wahrheit wird im Recht durch ein Urteil objektiviert. Aber ein Richter ist ein Mensch, kein Gott. Er arbeitet mit dem, was Sie ihm vorlegen. Er liest die Akte, hört die Zeugen, bewertet die Beweise — und entscheidet auf Grundlage dessen, was er sieht. Nicht auf Grundlage dessen, was tatsächlich geschehen ist.

Das ist kein Fehler des Systems. Es ist sein Wesen. Das Recht ist ein pragmatisches System zur Konfliktlösung — kein Mechanismus zur Aufdeckung der absoluten Wahrheit.

Die Ökonomie eines Rechtsstreits

Ein Mandant kommt. Ein Schuldner hat ihm dreihunderttausend Kronen nicht bezahlt. Der Vertrag ist eindeutig, die Rechnung überfällig, Mahnungen wurden verschickt. Ein rechtlich klarer Fall.

Ich frage: „Wie viel sind Sie bereit zu investieren, um dieses Geld zurückzubekommen?“

Das ist eine Frage, über die viele Mandanten nie nachgedacht haben. Sie gehen davon aus, dass das Recht automatisch funktioniert — Sie reichen eine Klage ein, das Gericht entscheidet, das Geld kommt. So einfach ist es aber nicht.

Gerichtsgebühren. Anwaltskosten. Zeit — Ihre Zeit, die Sie in Verhandlungen verbringen statt bei der Arbeit. Gutachten, falls nötig. Berufung, wenn die Gegenseite verliert und nicht einverstanden ist. Zwangsvollstreckung, wenn das Urteil allein nicht ausreicht. Und das Risiko — ein sehr reales Risiko — dass der Schuldner nichts hat, womit er zahlen könnte, und Sie am Ende ein rechtskräftiges Urteil besitzen, das Ihnen kein Dach repariert.

Manchmal ist die Antwort klar: Ja, kämpfen Sie. Der Betrag ist hoch, die Beweise sind stark, die Gegenseite ist zahlungsfähig. Aber manchmal — und das sage ich ganz offen — lautet die Antwort: Nein. Einigen Sie sich auf fünfzig Prozent und gehen Sie weiter. Oder lassen Sie es ganz. Zur tatsächlichen Ökonomie eines Rechtsstreits —

was Sie zahlen versus was das Gericht zuerkennt — siehe [Anwaltskosten im Gerichtsverfahren](#); und vergessen Sie nicht, dass [die Verjährung, der stille Killer von Ansprüchen](#), die Rechnung über Nacht drehen kann.

Schlachtfelder, die man räumen sollte

Es gibt Streitigkeiten, bei denen die beste Strategie ist, nicht zu kämpfen. In solchen Momenten lohnt es sich oft, statt eines klassischen Verfahrens [Mediation oder ein anderes Forum zu erwägen](#).

Wenn die Gegenseite finanziell stärker ist und bereit, Sie prozessual zu zermürben. Wenn Ihre Beweise schwächer sind, als Sie denken. Wenn die Beziehung zur Gegenseite wichtiger ist als der Streitgegenstand — etwa ein Geschäftspartner, mit dem Sie auch danach zusammenarbeiten müssen.

Oder wenn der Sieg so fern und kostspielig ist, dass er wirtschaftlich keinen Sinn ergibt — selbst wenn Sie eine hundertprozentige Erfolgchance hätten. Denn eine hundertprozentige Erfolgchance gibt es im Recht nicht.

Ein Schlachtfeld zu räumen ist keine Schwäche. Es ist eine strategische Entscheidung. Wie im Schach — manchmal opfert man eine Figur, um eine bessere Position zu gewinnen.

Warum Ihr Anwalt Ihnen das nicht sagt

Ich bin ehrlich: Die meisten Anwälte haben keinen wirtschaftlichen Anreiz, Ihnen zu sagen, dass Sie nicht klagen sollen. Jede Klage ist Arbeit. Jede Verhandlung ist eine Rechnung. Jede Berufung ist ein weiterer Satz abrechenbarer Stunden.

Das bedeutet nicht, dass Anwälte unehrlich sind. Es bedeutet, dass das System so aufgebaut ist, dass die Lösung eines Streits profitabler ist als seine Vermeidung. Und wenn ein Anwalt diesen Interessenkonflikt nicht anerkennt, rutscht er leicht in einen Modus, in dem er reflexartig sagt „ja, wir klagen“ — weil das ist, was der Mandant hören will, und das, was Arbeit generiert.

Wir machen es anders. Wenn Sie mit einem Streit zu uns kommen, ist das Erste, was wir sagen, nicht „das gewinnen wir“. Es ist: „Schauen wir uns an, ob es sich lohnt, das zu führen.“

Recht als pragmatisches System

Recht ist nicht Gerechtigkeit. Es ist ein Regelsystem, mit dem die Gesellschaft Konflikte löst. Manchmal führen diese Regeln zu einem gerechten Ergebnis. Manchmal nicht. Und fast immer führen sie zu einem Ergebnis, das teurer und langsamer ist, als es sich beide Seiten wünschen würden.

Bevor Sie sich auf einen Rechtsstreit einlassen, versuchen Sie, drei Fragen zu beantworten:

Erstens — was wird es mich kosten, selbst wenn ich gewinne? Zweitens — wie realistisch ist die Chance, dass ich der Gegenseite das beweisen kann, was ich behaupte? Und drittens — selbst wenn ich gewinne, bekomme ich tatsächlich das, was ich will?

Wenn die Antworten auf diese Fragen Sie beunruhigen, ist es an der Zeit, mit jemandem zu sprechen, der Ihnen die Wahrheit sagt — nicht das, was Sie hören wollen.

Zum Schluss

Ein Anwalt ist kein Krieger, den Sie engagieren, um um jeden Preis für Sie zu kämpfen. Er ist ein Stratege, der Ihnen hilft zu entscheiden, welche Schlachten es wert sind — und welche nicht.

Manchmal ist der beste Rechtsrat derjenige, für den Sie keine einzige Krone extra bezahlen: „Lassen Sie es.“ Und wenn Sie sich trotzdem für den Kampf entscheiden, schauen Sie noch, **was Sie im Zivilprozess verlangen können** — die prozessuale Hygiene entscheidet oft mehr als die Hauptsache. Zum *Warum* — warum manche Schlachten mit Psychologie und Verhandlung gewonnen werden statt mit Paragraphen (BATNA, Anchoring, Sunk Cost) — siehe meine populärwissenschaftliche Vertiefung **Paragraphen sind nur das Fundament: Psychologie und Taktik im Rechtsstreit**. „Nicht spielen“ hat im Übrigen verschiedene Gründe: manchmal, weil die Gegenseite irrational ist und kein rationaler Zug das Spiel beendet — dazu **Mit Terroristen verhandelt man nicht**; manchmal, weil Sie das *falsche Spiel* spielen (Monopoly, wo Sie Schach meinen) — dazu **Schach, Poker, Monopoly — und Mensch ärgere Dich nicht**; und manchmal, weil das Problem überhaupt nicht juristisch ist und Sie einen anderen Profi brauchen — dazu **Der Anwalt als Illusionist**.

Brauchen Sie eine zweite Meinung, ob Sie den Streit starten oder lieber beenden sollen? In unserer **Streitbeilegungspraxis** bewerten wir Aussichten, Kosten und Risiken ehrlich — noch vor der ersten Klage. **Nehmen Sie Kontakt auf.**

Nicht jede Schlacht lohnt sich

Mgr. Jan Vytřísal · Veröffentlicht 9. 1. 2026

<https://www.iustoria.cz/de/blog/nicht-jede-schlacht-lohnt-sich/>

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.