



AUS DEM IUSTORIA-BLOG

Warum wir unsere Honorare veröffentlichen — und was das über jene sagt, die sie verschweigen

Fragen Sie einen Anwalt, was eine Stunde seiner Arbeit kostet, und beobachten Sie, was passiert. In neun von zehn Fällen hören Sie „das kommt darauf an“. Kommt es — aber das ist kein Grund zu schweigen.

MGR. JAN VYTRÍSAL

16. 9. 2026 · 12 min Lesezeit

Fragen Sie einen Anwalt, was eine Stunde seiner Arbeit kostet, und achten Sie darauf, was dann passiert. In neun von zehn Fällen hören Sie „das kommt darauf an“. Das stimmt zwar, ist aber kein Grund zu schweigen. Wir haben unsere Sätze auf die Website gestellt, samt Zuschlägen für Nacharbeit und Wochenenden. Warum wir das getan haben und was wir dabei über unsere eigene Arbeit gelernt haben, lesen Sie hier.

„Das kommt darauf an“ als Geschäftsmodell

Zunächst will ich den Gründen gerecht werden, aus denen die meisten Kanzleien ihre Preise für sich behalten, denn nicht alle sind schlecht. Anwaltliche Arbeit ist tatsächlich sehr unterschiedlich: Die Recherchestunde eines Rechtsanwaltsanwärters (advokátní koncipient) und die Stunde eines Partners in einer Krisenverhandlung sind zwei verschiedene Waren. Kanzleien fürchten, dass eine Zahl auf der Website sie bei komplexen Mandaten festlegt, dass die Konkurrenz sie unterbietet oder dass sie Mandanten abschreckt, die nach einem persönlichen Gespräch gern gezahlt hätten.

Neben diesen nachvollziehbaren Gründen gibt es allerdings einen, den niemand ausspricht: **Informationsasymmetrie ist einträglich.** Wer den Preis nicht vorher kennt, erfährt ihn erst, wenn er sich schon auf die Sache eingelassen hat. Er hat Unterlagen geschickt, sich anvertraut und eine Woche verloren, und die Verhandlungsposition hat sich inzwischen umgekehrt. „Das kommt darauf an“ ist nicht immer eine Beschreibung der Wirklichkeit; manchmal ist es eine Geschäftsstrategie, die darauf baut, dass sich ein Mandant in Not schwer in der Tür umdreht.

Wir haben uns gegen dieses Modell entschieden. Idealismus spielte dabei weniger eine Rolle als eine nüchterne Rechnung, auf die ich am Ende zurückkomme. Vorher zeige ich Ihnen aber, was in einem solchen Stundensatz eigentlich steckt, denn ohne das lässt sich über Anwaltspreise nicht ehrlich reden.

Was Sie kaufen, wenn Sie eine Anwaltsstunde kaufen

Für Laien sieht ein Stundensatz aus wie ein Lohn: So viel verdient dieser Mensch in der Stunde. Tatsächlich ist er der Preis eines Produkts, in dem mehrere Schichten stecken, über die kaum jemand spricht.

Schicht	Wofür Sie zahlen	Woran Sie merken, dass sie fehlt
Haftung	Der Anwalt haftet dem Mandanten für Schäden und muss von Gesetzes wegen versichert sein	Rät der Nachbar falsch, haben Sie Pech; rät der Anwalt falsch, haben Sie einen Anspruch
Der nicht abgerechnete Eisberg	Verfolgung von Gesetzgebung und Rechtsprechung, Fortbildung, Systeme, dank derer die Lösung schnell ist	Die Antwort dauert eine Woche und bleibt trotzdem allgemein
Kontrolle	Jedes wesentliche Arbeitsergebnis durchläuft die Revision eines zweiten Anwalts	Ein Rechtstext ohne Gegenlektüre sieht fertig aus und ist es nicht
Infrastruktur der Verschwiegenheit	Datenboxen (das staatliche elektronische Postfachsystem, datová schránka), gesicherte Systeme, Aktendisziplin, Archivierung	Langweilig und unsichtbar — und kritisch genau dann, wenn etwas schiefgeht

Wenn ich einem Mandanten eine schwierige Frage in zwei Stunden beantworte, bezahlt er nicht bloß zwei Stunden Arbeit. Er bezahlt zwei Stunden Zugriff auf Jahre der Vorbereitung. Die alte Anekdote vom Handwerker, der einen Dollar für das Klopfen mit dem Hämmerchen berechnet und 9.999 dafür, dass er weiß, wohin, beschreibt die Kalkulation in der Anwaltschaft ganz wörtlich.

Rechnen Sie diese vier Schichten zusammen, dann verstehen Sie, warum eine hochwertige Anwaltsstunde in tschechischen Handelssachen im vierstelligen Kronenbereich liegt. Und Sie verstehen auch, warum eine auffällig billige Stunde verdächtig ist: Irgendwo auf dieser Liste wurde gespart, und Sie wissen nicht, wo.

Warum Dringlichkeit einen Zuschlag kostet

Am heikelsten sind in unserem Honorarverzeichnis die Zuschläge für Arbeit bis zum nächsten Tag, am Wochenende und in der Nacht. Ich habe schon gehört, ein Aufschlag für Schnelligkeit sei unfair, es sei doch „dieselbe Arbeit“. Das ist sie nicht. Eine Arbeit, die bis zum nächsten Morgen fertig sein muss, ist ein anderes Produkt als dieselbe Arbeit innerhalb einer Woche, und dafür gibt es drei Gründe.

Erstens verdrängt Eilarbeit geplante Arbeit. Die Nachtstunde für Ihre Sache nehmen wir nicht aus dem Nichts, sondern vom Schlaf oder vom Wochenende, und solche Stunden sind auch für uns mehr wert. Zweitens ist der Eilmodus riskanter: Bleibt weniger Zeit für die zweite Lektüre, braucht es mehr Konzentration und erfahrenere Leute, nicht weniger. Drittens würde jeder den Eilmodus für alles bestellen, wenn er nichts extra kostete, und dann gäbe es ihn bald nicht mehr. Der Zuschlag sorgt dafür, dass die Kapazität in der Nacht den Sachen vorbehalten bleibt, die sie wirklich brauchen.

DER UNTERSCHIED, AUF DEN ES ANKOMMT

Ein Zuschlag, den Sie bei der Beauftragung kennen, ist der Preis der Leistung; ein Zuschlag, den Sie erst auf der Rechnung entdecken, ist eine Falle. Deshalb steht der gesamte Eilmodus (wann was kostet und wie es berechnet wird) in unserem Honorarverzeichnis und in den Geschäftsbedingungen. Ein Mandant, der am Freitagabend mit einer Krise anruft, weiß, was er sagt, wenn er sagt „ich brauche das bis Montag“.

Ein Geständnis: Ich schrieb die Bedingungen verständlich, und niemand las sie

Jetzt zu dem, was ich erst in der Praxis gelernt habe. Die erste Fassung unserer Geschäftsbedingungen habe ich mit dem Anspruch geschrieben, dass Mandanten sie lesen und alles verstehen: freundliche Sprache, Fragen und Antworten, so wenige Paragraphen wie möglich. Über die Jahre habe ich dann festgestellt, was Ihnen jeder bestätigen wird, der je Geschäftsbedingungen für irgendetwas veröffentlicht hat: **Es liest sie fast niemand**, auch die freundlich geschriebenen nicht. Mandanten entscheiden nach dem Gespräch, nach Empfehlungen und nach Vertrauen. Die Bedingungen schlagen sie zum ersten Mal auf, wenn es Streit um eine Rechnung gibt.

Daraus kann man zwei Schlüsse ziehen. Der zynische lautet: Wenn es sowieso niemand liest, schreib es zu deinen Gunsten und versteck es im Juristendeutsch. Der ehrliche, bei dem wir gelandet sind: Wenn es niemand liest, ist es doppelt wichtig, dass es fair ist. Bedingungen, die ein Mandant zum ersten Mal liest, während er sich über eine Rechnung ärgert, müssen genau in diesem Moment standhalten.

Wir haben sie deshalb umgeschrieben. Die Regeln sind jetzt präzise, die darin genannten Honorarsätze stimmen auf die Krone mit dem öffentlichen Honorarverzeichnis überein, und es steht kein einziger Satz darin, den wir einem Mandanten nicht von Angesicht zu Angesicht erklären und verteidigen könnten. An der Verständlichkeit haben wir festgehalten; von der Illusion, dass Verständlichkeit allein etwas löst, haben wir uns verabschiedet. Lesen müssen Sie uns nicht, kontrollieren können Sie uns jederzeit: **Geschäftsbedingungen** und **Honorarverzeichnis** sind öffentlich, datiert und als PDF herunterladbar, einschließlich eines Archivs früherer Fassungen.

Was die Transparenz mit unseren Mandanten gemacht hat

Nun zu der versprochenen Rechnung. Ein veröffentlichtes Honorarverzeichnis wirkt wie ein Filter, und zwar in beide Richtungen.

Es hat Anfragen aussortiert, die ohnehin zu nichts geführt hätten. Wer sich „schnell und billig etwas aufsetzen“ lassen will, sieht die Zahlen und ruft gar nicht erst an. Das klingt nach einem Verlust, ist aber keiner. Eine Stunde in einem Termin, aus dem nie ein Mandat werden kann, ist die teuerste Stunde im Kalender, denn bezahlen müssen wir sie selbst.

Und es hat genau die Mandanten zu uns geführt, die wir haben wollen: Menschen, die vor dem Termin nachgelesen haben, was wir kosten, und *gerade deshalb* anrufen. Ein transparenter Preis sendet nämlich ein Signal, das sich nicht billig nachahmen lässt. Wer seine Sätze samt Nachtzuschlägen veröffentlicht, zeigt damit, dass er es nicht nötig hat, den Preis danach zu bemessen, wie verzweifelt ein Mandant wirkt.

Womit wir nicht gerechnet hatten: Offene Zahlen führen nicht zu Feilschen, sondern zu Vertrauen. Gefeilscht wird dort, wo beide Seiten ahnen, dass der Preis aufgeblasen ist. Ist der Preis öffentlich und für alle gleich, gibt es nichts zu feilschen.

Wie Sie jedes Anwaltsangebot nachmessen

Wo wir schon dabei sind, noch ein Werkzeug, das bei jeder Kanzlei funktioniert, bei unserer eingeschlossen: vier Fragen, die Sie vor der Beauftragung stellen sollten. Achten Sie dabei nicht nur auf die Antworten, sondern auch darauf, wie bereitwillig geantwortet wird:

Frage	Seriöse Antwort	Warnsignal
Wie hoch ist der Satz der Personen, die an meiner Sache arbeiten, und wer wird das konkret sein?	Diese Tätigkeiten macht diese Ebene zu diesem Satz, jene eine andere zu jenem	Ein Satz für alles — oft der Partnersatz für die Arbeit eines Rechtsanwaltsanwärters
Wie ist der Umfang geschätzt und was kann ihn ändern?	Eine Spanne und die Aufzählung dessen, was sie sprengt: Aktivität der Gegenseite, Gutachter, Berufung	„Das lässt sich nicht sagen“ in Reinform = „ich will mich zu nichts verpflichten“
Was passiert, wenn ich es schnell brauche?	Konkrete Zahlen, vorab vereinbart	Schweigen jetzt und Überraschung auf der Rechnung
Wie sieht Ihre Abrechnung aus?	Ein Muster, nach Positionen, mit Zeiten und Tätigkeitsbeschreibungen	Eine einzige Zeile „Rechtsdienstleistungen nach Vereinbarung“

Die letzte Frage wird am meisten unterschätzt. Über die Kultur einer Kanzlei verrät eine Rechnung zuverlässiger etwas als ihre Website.

Was Sie mitnehmen sollten

Wenn dieser Text für Sie als Mandanten eine Kernaussage hat, ganz gleich, ob Sie zu uns oder zu einer anderen Kanzlei gehen, dann diese: **Den Preis Ihrer Rechtsdienstleistung sollen Sie vor deren Beginn kennen.** Also den Stundensatz, die Zuschlagsregelung, die Schätzung des Aufwands und die Regeln dafür, wann sich diese Schätzung ändern darf. Ein Anwalt, der Ihnen das nicht sagen kann oder will, verrät Ihnen damit wenig über die Komplexität des Rechts und viel über sein Geschäftsmodell. Sie können dann selbst entscheiden, ob Sie darin die Rolle übernehmen wollen, die man Ihnen zugedacht hat.

Wie man ausrechnet, ob sich ein Streit überhaupt lohnt, beschreibe ich in [Der Rechtsstreit als Investition](#). Was im Streit bei wem an Wert verliert, erkläre ich in [Das Tempo diktiert, wem die Zeit in die Hände spielt](#), und warum es sich lohnt, eine Schwäche einzuräumen, bevor die Gegenseite sie findet, in [Die eigene Schwäche als Waffe](#).

Unser Honorarverzeichnis finden Sie [hier](#). Messen Sie uns ruhig daran.

Sie wollen wissen, was Ihre Sache kostet, bevor Sie sie beauftragen? Wir nennen Ihnen die Preisspanne und was sie verändern kann, noch bevor Sie uns die erste Unterlage schicken. [Schreiben Sie uns](#), oder gehen Sie das [Honorarverzeichnis](#) durch.

Der Text ist eine allgemeine Darstellung und keine Rechtsberatung. Die aktuellen Sätze und Bedingungen der Kanzlei stehen im Honorarverzeichnis und in den Geschäftsbedingungen auf dieser Website; im Widerspruchsfall gilt deren Wortlaut.

Warum wir unsere Honorare veröffentlichen — und was das über jene sagt, die sie verschweigen

Mgr. Jan Vytřisal · Veröffentlicht 16. 9. 2026

<https://www.iustoria.cz/de/blog/warum-wir-unsere-honorare-veroeffentlichen/>

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.