AUS DEM IUSTORIA-BLOG

Wie ein guter Anwalt von innen aussieht

> *Fünf Erkennungszeichen eines guten Anwalts und drei Warnsignale. Ein Blick aus dem Inneren der Profession.*

MGR. JAN VYTŘÍSAL

17. 7. 2025 · 5 min Lesezeit

Für diesen Beitrag werden mich meine Kollegen nicht lieben. Ich finde aber, dass Mandanten ihn verdienen, denn die meisten Menschen haben keinen Anhaltspunkt, um einen guten Anwalt von einem durchschnittlichen zu unterscheiden. Der Titel auf der Visitenkarte, die Größe der Kanzlei oder der Stundensatz verraten es Ihnen nicht.

Der Unterschied zeigt sich an Dingen, die von außen kaum zu erkennen und aus dem Inneren der Profession völlig offensichtlich sind.

Fünf Erkennungszeichen eines guten Anwalts

1. Er sagt Ihnen unbequeme Wahrheiten

Das ist das wichtigste Zeichen und zugleich das, was Mandanten am wenigsten gern hören.

Ein guter Anwalt sagt Ihnen, was Sie hören müssen, auch wenn Sie es nicht hören wollen. „Ihre Position ist schwach." „Diesen Streit gewinnen Sie nicht." „Sie haben recht, aber der Beweis wird mehr kosten, als Sie erstreiten." „Ihr Vertragsentwurf sieht auf den ersten Blick günstig aus, hat aber hier und hier Lücken."

Ein Anwalt, der Ihnen nur zustimmt, hat Angst, den Mandanten zu verlieren. Er sagt Ihnen nicht, dass Sie in die falsche Richtung laufen. Das sagt Ihnen dann die Wirklichkeit, und die stellt dafür eine viel höhere Rechnung.

2. Er kann sagen „das ist nicht mein Fachgebiet"

Das Recht ist heute stark spezialisiert. Ein Anwalt, der von Gesellschaftsrecht lebt, muss sich im Strafverfahren nicht auskennen, und ein Familienrechtler muss kein Baurecht beherrschen. Trotzdem nehmen viele Anwälte alles an, was auf ihrem Tisch landet.

Ein guter Anwalt weiß, wo seine Kompetenz endet. Er tut nicht so, als verstehe er alles, sondern verweist Sie an einen Kollegen, der sich mit dem Gebiet wirklich befasst. Auch das gehört zur Professionalität.

Wenn ein Mandant mit einem strafrechtlichen Problem zu mir kommt, gebe ich mich nicht als Strafrechtler aus. Ich rufe einen Kollegen an, der einer ist, und bringe ihn mit dem Mandanten zusammen. Der Mandant bekommt eine bessere Leistung, der Kollege einen Auftrag, und ich behalte das Vertrauen des Mandanten, weil er weiß, dass ich ihm nichts verkaufe, wovon ich nichts verstehe.

3. Er kommuniziert proaktiv

Hier unterscheiden sich außergewöhnliche Anwälte am deutlichsten von durchschnittlichen, und doch ist es überraschend einfach.

Ein guter Anwalt informiert Sie über den Stand Ihres Falls, auch wenn nichts Dramatisches passiert. Er schreibt: „Das Gericht hat eine Verhandlung für den 15. März angesetzt, bitte halten Sie den Termin frei." Oder: „Die Gegenseite hat auf unser Schreiben noch nicht reagiert, ich melde mich, sobald sie antwortet." Oder: „Wir warten auf die Entscheidung, das dauert üblicherweise vier bis sechs Wochen."

Klingt banal? Für den Mandanten ist es das nicht. Wer nicht weiß, was los ist, bekommt das Gefühl, dass nichts los ist, und bald auch, dass sein Anwalt nichts tut. Damit beginnt das Ende des Vertrauens.

4. Er hat einen klaren Preisrahmen

Geld ist ein wunder Punkt der ganzen Branche. Mandanten scheuen sich zu fragen, was es kosten wird, Anwälte scheuen sich, es zu sagen, und beide Seiten tappen im Dunkeln.

Ein guter Anwalt erklärt Ihnen gleich zu Beginn, wie er abrechnet: nach Stunden, pauschal oder in einer Kombination. Er schätzt die Gesamtkosten mit dem Vorbehalt, dass sie sich je nach Verlauf ändern können. Und wenn sich die Kosten anders entwickeln als erwartet, informiert er Sie laufend.

Ein guter Anwalt muss dabei nicht billig sein, oft kostet er mehr, weil er mehr kann. Er sollte aber transparent sein und Ihnen sagen, wofür Sie bezahlen und warum.

5. Er versteht Ihr Geschäft, nicht nur Ihre Akte

Hier liegt der Unterschied zwischen einem Anwalt, der nur eine Akte abarbeitet, und einem Anwalt, der berät. Der eine liest die Akte und wendet das Gesetz an. Der andere versteht auch den Zusammenhang: in welcher Branche Sie tätig sind, welche Geschäftsziele Sie haben und was Sie einschränkt.

Wenn ein Mandant mit einem Vertragsentwurf zu mir kommt, lese ich nicht nur den Text. Ich frage, welcher geschäftliche Zweck hinter der Transaktion steht, welche Prioritäten der Mandant hat und was passiert, wenn das Geschäft scheitert. Erst dann kann ich beurteilen, ob der Vertrag seinen Zweck erfüllt oder ob er ein juristisch einwandfreies Dokument ist, das wirtschaftlich keinen Sinn ergibt.

Drei Warnsignale

Jetzt der unangenehme Teil: drei Dinge, bei denen Sie sich fragen sollten, ob Sie den richtigen Anwalt haben.

Er antwortet länger als eine Woche nicht auf E-Mails

Jeder hat mal eine anstrengende Woche. Wenn Ihr Anwalt aber systematisch länger als sieben Tage nicht auf E-Mails antwortet, ist das ein Problem. Entweder hat er zu viele Mandanten und widmet Ihnen zu wenig Aufmerksamkeit, oder seine Abläufe sind schlecht organisiert. Im schlimmsten Fall haben Sie für ihn schlicht keine Priorität.

Als vernünftigen Standard betrachte ich eine Antwort innerhalb von 24 bis 48 Stunden, und sei es nur: „Ich habe Ihre E-Mail erhalten und melde mich bis Ende der Woche ausführlich."

Er weigert sich, Kosten zu schätzen

„Das wird sich zeigen." „Das hängt vom Verlauf ab." „Das kann man vorher nicht sagen." Manchmal entsprechen solche Sätze der Wirklichkeit, weil sich manche Fälle tatsächlich nicht im Voraus schätzen lassen. Ist das aber die Standardantwort auf jede Frage nach dem Preis, ist es ein Warnsignal.

Es bedeutet eines von zwei Dingen: Entweder hat der Anwalt mit dieser Art von Fall nicht genug Erfahrung, um die Kosten zu schätzen, oder er will keine Verantwortung für eine Schätzung übernehmen, die er später überschreitet.

Er verspricht Ergebnisse

Von allen Warnsignalen ist dieses das ernsteste. Ein Anwalt, der Ihnen „das gewinnen wir“ sagt, bevor er den Fall gründlich geprüft hat, lügt Sie entweder an oder versteht die Sache nicht.

Ein verantwortungsvoller Anwalt kann kein Ergebnis garantieren. Er kann sagen: „Ihre Position ist stark.“ Er kann sagen: „Die Erfolgsaussichten sind überdurchschnittlich.“ Oder: „Ähnliche Fälle entscheiden die Gerichte meist zugunsten des Klägers.“ „Wir gewinnen“ sagt er aber nicht, denn über das Ergebnis entscheidet das Gericht.

Warum ich das schreibe

Mandanten verdienen meiner Meinung nach bessere Maßstäbe als „Wie viele Sterne hat die Kanzlei bei Google?“ oder „Was kostet die Stunde?“. Die Qualität einer Rechtsberatung erkennt man an Dingen, die auf den ersten Blick nicht zu sehen sind. Sie zeigt sich erst daran, ob Ihr Streit gut ausgegangen ist, ob Ihr Vertrag hält und ob Ihr Geschäft funktioniert.

Und ehrlich gesagt: Auch wir Anwälte brauchen Mandanten, die uns auf Trab halten. Ein Mandant, der die richtigen Fragen stellt, zwingt seinen Anwalt, besser zu arbeiten.

Konkrete Beispiele dafür, wie ein guter Anwalt über einen Streit nachdenken sollte, finden Sie in Nicht jede Schlacht lohnt sich und Wann vor Gericht und wann in die Mediation. Wie es ums Geld steht, beschreibt der Beitrag Anwaltskosten im Gerichtsverfahren. Sagen zu können „das ist nicht mein Fachgebiet“, hat noch eine tiefere Dimension. Manchmal ist das Problem überhaupt kein juristisches, und der Mandant braucht statt einer weiteren Klage einen Therapeuten, einen Spezialisten für Krisen-PR oder einen Mediator. Dem habe ich einen eigenen Text gewidmet: Der Anwalt als Illusionist: Zauberei, Therapie oder PR.

Suchen Sie einen Anwalt, der Ihnen auch unbequeme Wahrheiten sagt und einen klaren Kostenrahmen hat? In unserer Praxis beginnen wir jede Sache mit einer offenen Diagnose: was spielbar ist, was es kostet und wann es besser ist, nicht zu spielen. Nehmen Sie Kontakt auf.

Wie ein guter Anwalt von innen aussieht

Mgr. Jan Vytřísal · Veröffentlicht 17. 7. 2025

https://www.iustoria.cz/de/blog/wie-ein-guter-anwalt-von-innen-aussieht/

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.