



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 VYTŘÍŠAL

17. 7. 2025 · 7 min Lesezeit

Das ist der Artikel, für den mich meine Kollegen nicht lieben werden. Aber ich bin der Meinung, dass Mandanten ihn verdienen — denn die meisten Menschen haben keinen Referenzrahmen dafür, wie man einen guten Anwalt von einem durchschnittlichen unterscheidet. Und dieser Unterschied bemisst sich nicht am Titel auf der Visitenkarte, an der Größe der Kanzlei oder am Stundensatz.

Er bemisst sich an Dingen, die von außen kaum sichtbar sind — aber aus dem Inneren der Profession geradezu offensichtlich.

Fünf Erkennungszeichen eines guten Anwalts

1. Er sagt Ihnen unbequeme Wahrheiten

Das ist das wichtigste Erkennungszeichen und gleichzeitig dasjenige, das Mandanten am wenigsten hören wollen.

Ein guter Anwalt sagt Ihnen nicht, was Sie hören wollen. Er sagt Ihnen, was Sie hören müssen. „Ihre Position ist schwach.“ „Diesen Streit werden Sie nicht gewinnen.“ „Sie haben Recht, aber der Beweis wird mehr kosten, als Sie erstreiten können.“ „Ihr Vertragsentwurf sieht auf den ersten Blick vorteilhaft aus, aber hier und hier hat er Lücken.“

Ein Anwalt, der Ihnen immer zustimmt, ist kein guter Anwalt. Er ist ein Verkäufer, der Angst hat, einen Mandanten zu verlieren. Und ein Verkäufer, der Angst hat, einen Mandanten zu verlieren, wird Ihnen nicht sagen, dass Sie in die falsche Richtung laufen — das wird die Realität tun. Und die Realität stellt deutlich höhere Rechnungen.

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

Das Recht ist heute außerordentlich spezialisiert. Ein Anwalt, der sich mit Gesellschaftsrecht befasst, hat keinen Grund, sich im Strafverfahren auszukennen. Ein Familienrechtler hat keinen Grund, das Baurecht zu beherrschen. Und trotzdem — eine erstaunliche Anzahl von Anwälten nimmt an, was auch immer auf ihrem Tisch landet.

Ein guter Anwalt weiß, wo seine Kompetenz endet. Statt so zu tun, als verstünde er alles, verweist er Sie an einen Kollegen, der auf dem betreffenden Gebiet tatsächlich spezialisiert ist. Das ist kein Zeichen von Schwäche. Es ist ein Zeichen von Professionalität.

Wenn ein Mandant mit einem strafrechtlichen Problem zu mir kommt, werde ich nicht so tun, als wäre ich Strafverteidiger. Ich rufe einen Kollegen an, der einer ist, und bringe ihn mit dem Mandanten zusammen. Der Mandant bekommt bessere Beratung. Der Kollege bekommt einen Auftrag. Und ich behalte meine Glaubwürdigkeit — denn der Mandant weiß, dass ich ihm nichts verkaufe, wovon ich keine Ahnung habe.

3. Er kommuniziert proaktiv

Das ist die Eigenschaft, die herausragende Anwälte von durchschnittlichen unterscheidet, und sie ist überraschend simpel.

Ein guter Anwalt informiert Sie über den Fortgang Ihres Falls, auch wenn nichts Dramatisches passiert. Er schreibt: „Das Gericht hat einen Termin für den 15. März angesetzt — stellen Sie sich darauf ein.“ Oder: „Die Gegenseite hat auf unsere Aufforderung noch nicht reagiert — ich melde mich, sobald sie sich meldet.“ Oder: „Wir warten auf die Entscheidung; das dauert erfahrungsgemäß vier bis sechs Wochen.“

Klingt das banal? Für den Mandanten ist es alles andere als banal. Ein Mandant, der nicht weiß, was passiert, bekommt das Gefühl, dass nichts passiert. Und ein Mandant, der das Gefühl hat, dass nichts passiert, bekommt das Gefühl, dass sein Anwalt nichts tut. Und das ist der Anfang vom Ende des Vertrauens.

4. Er hat einen klaren Preisrahmen

Das ist ein wunder Punkt der gesamten Branche. Mandanten scheuen sich zu fragen, was es kosten wird. Anwälte scheuen sich zu sagen, was es kosten wird. Das Ergebnis: Beide Seiten operieren im Nebel.

Ein guter Anwalt erklärt zu Beginn, wie er abrechnet. Ob nach Stunden, pauschal oder in einer Kombination aus beidem. Er gibt Ihnen eine Kostenschätzung — mit dem Vorbehalt, dass sich die Kosten je nach Fallentwicklung ändern können. Und er informiert Sie laufend, wenn die Kosten anders verlaufen als vorgesehen.

Das bedeutet nicht, dass ein guter Anwalt billig sein muss. Im Gegenteil — ein guter Anwalt kostet oft mehr, weil er mehr Wert liefert. Aber er sollte transparent sein. Er sollte Ihnen sagen, wofür Sie zahlen und warum.

5. Er versteht Ihr Geschäft, nicht nur Ihre Akte

Das ist der Unterschied zwischen einem Anwalt und einem Rechtsberater. Ein Anwalt liest die Akte und wendet das Gesetz an. Ein Rechtsberater versteht den Kontext — er weiß, in welcher Branche Sie sich bewegen, welche geschäftlichen Ziele Sie verfolgen, welchen Beschränkungen Sie unterliegen.

Wenn ein Mandant mit einem Vertragsentwurf zu mir kommt, lese ich nicht nur den Text. Ich frage: Was ist die geschäftliche Absicht hinter dieser Transaktion? Was sind Ihre Prioritäten? Was passiert, wenn es nicht klappt? Erst wenn ich das weiß, kann ich beurteilen, ob der Vertrag seinen Zweck erfüllt — oder ob er lediglich ein juristisch einwandfreies Dokument ist, das wirtschaftlich keinen Sinn ergibt.

Drei Warnsignale

Jetzt der unangenehme Teil. Drei Dinge, die Sie dazu bringen sollten, zu hinterfragen, ob Sie den richtigen Anwalt haben.

Er antwortet länger als eine Woche nicht auf E-Mails

Jeder hat gelegentlich eine anspruchsvolle Woche. Aber wenn Ihr Anwalt systematisch länger als sieben Tage nicht auf E-Mails antwortet, ist das ein Problem. Entweder hat er zu viele Mandanten und widmet Ihnen nicht genug Aufmerksamkeit, oder seine Abläufe sind schlecht organisiert, oder — und das ist das schlimmste Szenario — er betrachtet Sie nicht als Priorität.

Ein guter Anwalt antwortet innerhalb von 24 bis 48 Stunden, und sei es nur, um zu sagen: „Ich habe Ihre E-Mail erhalten und werde bis Ende der Woche ausführlich darauf eingehen.“

Er weigert sich, Kosten zu schätzen

„Das wird sich zeigen.“ „Kommt auf die Entwicklung an.“ „Das kann man vorher nicht sagen.“ Manchmal spiegeln diese Aussagen die Realität wider — manche Fälle lassen sich tatsächlich nicht im Voraus beziffern. Aber wenn das die Standardantwort auf jede Preisfrage ist, ist es ein Warnsignal.

Es bedeutet eines von zwei Dingen: Entweder fehlt dem Anwalt ausreichend Erfahrung mit diesem Falltyp, um die Kosten zu schätzen, oder er will keine Verantwortung für eine Schätzung übernehmen, die er möglicherweise überschreitet.

Er verspricht Ergebnisse

Das ist das größte Warnsignal überhaupt. Ein Anwalt, der Ihnen sagt „das gewinnen wir“, bevor er den Fall gründlich studiert hat, lügt Sie entweder an oder versteht den Fall nicht.

Kein verantwortungsvoller Anwalt kann ein Ergebnis garantieren. Er kann sagen: „Ihre Position ist stark.“ Er kann sagen: „Die Erfolgsaussichten sind überdurchschnittlich.“ Er kann sagen: „Vergleichbare Fälle werden in der Regel zugunsten des Klägers entschieden.“ Aber er kann nicht sagen: „Wir gewinnen.“ Denn über das Ergebnis entscheidet das Gericht, nicht der Anwalt.

Warum ich das schreibe

Weil ich glaube, dass Mandanten bessere Maßstäbe verdienen als „Wie viele Google-Sterne hat er?“ oder „Was kostet die Stunde?“ Weil sich die Qualität einer Rechtsdienstleistung an Dingen bemisst, die auf den ersten Blick nicht sichtbar sind — die sich aber am Ende darin zeigen, ob Ihr Streit gut ausgegangen ist, ob Ihr Vertrag hält und ob Ihr Unternehmen funktioniert.

Und weil — ehrlich gesagt — auch wir Anwälte Mandanten brauchen, die uns auf Trab halten. Ein guter Mandant, der die richtigen Fragen stellt, macht einen besseren Anwalt. Und ein besserer Anwalt liefert bessere Ergebnisse für alle.

Konkrete Beispiele dafür, wie ein guter Anwalt über einen Streit denken sollte, finden Sie in [Nicht jede Schlacht lohnt sich](#) und [Wann vor Gericht und wann in die Mediation](#). Wenn Sie Wert auf Transparenz beim Geld legen, siehe [Anwaltskosten im Gerichtsverfahren](#). Dass ein guter Anwalt sagen kann „das ist nicht mein Fachgebiet“, hat noch eine tiefere Dimension: zu erkennen, dass das Problem *gar kein juristisches* ist — dass der Mandant einen Therapeuten, einen Krisen-PR-Spezialisten oder einen Mediator braucht, statt einer weiteren Klage — habe ich in einem eigenen Text behandelt: [Der Anwalt als Illusionist: Zauberei, Therapie oder PR](#).

Suchen Sie einen Anwalt, der Ihnen unbequeme Wahrheiten sagt und einen klaren Kostenrahmen hat? In unserer **Praxis** beginnen wir jede Sache mit einer offenen Diagnose — was spielbar ist, was wieviel kostet und wann Nichtspielen die bessere Wahl ist. **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.