

INSIGHT Nr. 4, Dezember 2015

BUDGET, PAUSCHALE, SUCCESS FEE? DAUERBRENNER ANWALTSHONORARE – WAS BRAUCHT/WAS WILL DIE BRANCHE WIRKLICH?



Verhandlungen über Anwaltshonorare bereiten meist beiden Parteien keine Freude und häufig fühlt sich eine Seite „über den Tisch gezogen“. In Magazinen und Foren wird immer intensiver nach Lösungen für dieses Dilemma gesucht. Sind Pauschalen, Budgets oder success fees die neuen Heilsbringer? Was hilft wirklich aus diesem Dilemma? Uwe Bethge, Rechtsanwalt und Notar bei bethge | immobilienanwälte.steuerberater.notar., hat sich kritisch mit diesem Thema auseinander gesetzt.

Spaßfaktor Anwaltshonorar

„Es muss beiden Spaß machen“, hört man immer wieder, wenn es um die Anwaltsbezahlung geht. Doch: schon die Verhandlungen darüber verbreiten keine Freude. Eine Seite fühlt sich häufig „über den Tisch gezogen“. Entweder der Anwalt, der unbedingt das prestigeträchtige Mandat haben will und dafür auf Honorarvolumen verzichtet. Oder der General Counsel, dem der CEO die Beauftragung einer internationalen Großkanzlei zwingend vorschreibt und der deshalb zähneknirschend jeden Preis akzeptiert.

Besonderer Lustgewinn stellt sich bei den Beteiligten auch während eines Projekts kaum ein. Der Mandant sieht sich machtlos, wenn die Stundenhonorare angesichts zäher Vertragsverhandlungen und immer wieder neuer Meetings ins Endlose steigen. Und die Kanzlei ist frustriert, wenn eine Pauschale für die Due Diligence angesichts des vom Verkäufer nur mäßig vorbereiteten Datenraums hinten und vorne nicht reicht.

Am Ende sind womöglich beide Seiten genervt. Der Asset Manager muss vermelden: Budget gehalten, Deal geplatzt - billig ist eben nicht immer preiswert. Gleichzeitig hat die Kanzlei einen sicher geglaubten neuen Mandanten gleich wieder verloren und bereits beim ersten Aufschlag nichts verdient. Oder – auch typisch: der Mandant sieht sich unerfreulichen Nachverhandlungen beim Honorar ausgesetzt – die Berater machen trotz Nachschlag ein Minusgeschäft.

Immer intensiver werden in den Magazinen und Foren Lösungen für dieses Dilemma diskutiert. Für die einen sind Pauschalen, Budgets und success fees die neuen Heilsbringer – andere setzen auf Qualität und wollen eine „gerechte Bezahlung“ (Stichwort: „Spaßfaktor“). Die Quadratur des Kreises ist noch niemandem gelungen: auf beiden Seiten geht es schließlich ums liebe Geld. Dabei hört bekanntlich die Freundschaft auf und jeder möchte so viel wie möglich (sparen).

Unter dem Strich hilft da nur noch eine gute Kommunikation und volle Transparenz. Wenn es auf Unternehmensseite heißt: „wir haben einen engen Kostenrahmen“ ist das eine Selbstverständlichkeit, die auch Anwälte kennen. Aber wie sollen sie sich darauf einstellen? Was sollen sie anbieten? Sie tappen bei ihren Honorarangeboten im Dunkeln und liegen daher nicht selten von Anfang an nach unten oder oben völlig daneben – der Frust auf einer Seite ist vorprogrammiert. Besser wäre es dann doch, der Mandant legt gleich klare Zahlen auf den Tisch: „Können Sie die Transaktion für xy EUR begleiten?“. Oder: „Halten Sie ein Budget von x für realistisch?“. Auch auf Beraterseite wäre mehr Offenheit hilfreich: Was spricht dagegen, dem potentiellen Auftraggeber von vornherein zu sagen, dass seine Preisvorstellungen nicht marktgerecht sind? Weil der Auftrag dann nicht kommt? Da hilft eine schlichte Abwägung: will ich das Mandat zu einem unrealistischen Preis und hinterher einen unzufriedenen Mandanten, weil ich nachverhandeln muss (oder umgekehrt eigenen Frust, weil der Auftrag defizitär war)? Oder verzichte ich lieber?

Auch gegenseitiges Verständnis ist hilfreich. Warum als Asset Manager seine Kanzlei unbedingt in eine

Pauschale zwingen, wenn es gar nicht nötig ist? Abgesehen davon, dass der „Risikoaufschlag“ dann natürlich vorprogrammiert ist, hätte der Asset Manager bei einem reinen Stundenhonorar einen deutlich entspannteren Berater, wenn dieser weiß, dass sein Aufwand in jedem Fall angemessen bezahlt wird. Umgekehrt: Warum ist es für Anwälte nicht selbstverständlich, von sich aus alle denkbaren Einsparpotentiale beim Honorar umzusetzen? Warum endet das „kaufmännische Verständnis“ mancher Berater am eigenen Bankkonto?

Wie auch immer: 10 % mehr Zeit für die Honorargespräche am Anfang erspart den Beteiligten 100 % Diskussionen am Ende.

Autor:

Uwe Bethge

Rechtsanwalt und Notar

bethge | immobilienanwälte.steuerberater.notar.

www.bethge-legal.com

Veranstaltungshinweise:



Wie Immobilienprofis und deren Berater noch intensiver ihre jeweiligen Bedürfnisse zum „Spaßfaktor Honorar“ austauschen können und wie Transparenz zu mehr gegenseitigem Verständnis führt, ist Gegenstand des [bethge – Thementisches beim QUO VADIS 2016](#): „Budget, Pauschale, success fee? Dauerbrenner Anwaltshonorare – was braucht / was will die Branche wirklich?“ [Mehr](#)
