

## Unsere Arbeitsweise

Sehr geehrte Mandantin,  
sehr geehrter Mandant,

wir möchten stets perfekte Arbeit leisten. Zum einen, um Ihnen bestmöglich zu helfen und zum anderen, um unseren Ruf zu prägen bzw. zu wahren. Dazu praktizieren wir eine Arbeitsweise, die nicht ganz alltäglich ist. Ein Mandat läuft ideal, wenn die Vorstellungen von der Zusammenarbeit klar und gleich sind. Zunächst erklären wir dazu knapp das Wichtigste zum Mandatsalltag (dazu unter **A**). Im Anschluss stellen wir Grundregeln der Kanzlei (dazu unter **B**) sowie im Detail unsere Arbeitsweise dar (dazu unter **C**) Abschließend erläutern wir den Umgang mit Honorar und Rechnung (dazu unter **D**).

### Inhaltsverzeichnis:

<b>A) Grundsätze des Mandatsablaufs .....</b>	<b>1</b>
1. Fokus unserer Arbeit: Ergebnis .....	1
2. Sprech- und Mailtag: Freitag .....	2
3. Telefonate / Emails.....	2
<b>B) Regeln.....</b>	<b>3</b>
1. Respektvoller Umgang.....	3
2. Private Themen.....	3
<b>C) Arbeitsweise, Persönlichkeit und Stil .....</b>	<b>4</b>
1. Nahbarkeit und gegenseitiger Respekt.....	4
2. „Lockerheit“ und Professionalität.....	4
3. Klarheit vor Gefälligkeit.....	4
4. Empathie und Professionalität .....	5
5. Strategie vs. Show – „Scharfe Hunde“ und Strategen.....	5
6. Keine psychologische Beratung .....	6
7. Sachliche oder emotionale Mandatsziele? .....	7
8. Dienstleister-Skepsis.....	7
<b>D) Rechnungsthemen.....</b>	<b>9</b>
9. Beratung nach dem RVG: Effizienz vs. Kosten.....	9
10. Rechtsschutzversicherung.....	10
11. Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG) .....	10
12. Deckungszusage.....	11
13. Vorschussrechnung.....	11

### A) Grundsätze des Mandatsablaufs

#### 1. Fokus unserer Arbeit: Ergebnis

Ein Mandat hat in der Regel folgende Elemente: Erstgespräch, Auswertung von Rechtsprechung und Literatur, Strategieentwicklung, Erstellung der Schriftsätze, Korrespondenz mit der Gegenseite und der Wahrnehmung von Gerichtsterminen.

Unsere Arbeit ist kompromisslos ergebnisorientiert. Wir ordnen der inhaltlichen Exzellenz alles unter. Wir investieren die Ihnen zur Verfügung stehende Zeit da, wo sie den größten Unterschied macht: in Analyse,



Strategie- und Argumentationsentwicklung. Denn vor Gericht entscheidet nicht, wer am lautesten quengelt. Vor Gericht entscheiden Schriftsätze. Wir bearbeiten Ihren Fall nicht halbherzig, sondern mit 100 % Konzentration – ohne Ablenkung, ohne Unterbrechung. Das bedeutet auch: Wir sind nicht ad hoc telefonisch erreichbar. Qualität braucht Fokus.

## 2. Sprech- und Mailtag: Freitag

Der reguläre Kommunikationstag ist Freitag. Von Montag bis Donnerstag arbeiten wir an Mandaten. Kleinere Fragen beantworten wir freitags, per E-Mail oder bei Bedarf telefonisch. Keine Sorge: Wir checken unsere E-Mails jeden Morgen vor der Arbeit. Wenn etwas Dringendes geschieht (z.B. wenn eine Frist läuft), sind wir täglich für Sie da – notfalls bis Mitternacht. Das passiert aber praktisch nie.

Sie können sich darauf verlassen, dass nichts am Mandanten vorbeiläuft. Wir leiten immer alles sofort weiter und versenden nichts ohne Ihre vorherige Kenntnis. Nachfragen („Gibt es etwas Neues?“) sind bei uns nicht nötig. Vertrauen Sie darauf, dass wir unsere Aufgaben so priorisieren, wie es für unsere Mandanten ideal ist.

## 3. Telefonate / Emails

Wir kommunizieren für Sie überwiegend per E-Mail.

Unsere Zielgruppe sind Mandanten mit höchsten Ansprüchen. Für unsere Mandanten zählt Professionalität, Nachvollziehbarkeit und Verbindlichkeit. Dazu ist eine maximal präzise Arbeit und Kommunikation (von beiden Seiten) erforderlich.

Deshalb flüchten wir uns nicht in Mündlichkeit. So arbeiten – aus unserer Sicht – Dienstleister, die dem Motto folgen: *„Wenn wir schon schlecht arbeiten, soll der Mandant sich wenigstens wohl fühlen“*.

Unser Anspruch ist Perfektion in der Sache. In diesem Fall ist Textform zweckmäßiger, wie folgende Gegenüberstellung zeigt:

	<b>Textform</b>	<b>Telefon</b>
<b>Verbindlichkeit</b>	Schriftliche Aussagen sind haftbar – wir stehen also nicht nur zu unserer Qualität, sondern wir beweisen sie durch unsere Arbeitsweise.	Vermeidung von Haftungsgefahren wegen Falschberatung.
<b>Präzision/Struktur</b>	Was geschrieben wird, muss klar gedacht und formuliert sein – das sorgt für Qualität (auf beiden Seiten).	„Schwurbeln“ möglich.
<b>Effizienz</b>	Schriftliche Kommunikation konzentriert sich auf das Wesentliche und spart Zeit.	Zeitaufwendig durch Smalltalk.

<b>Nachvollziehbarkeit</b>	Sie können unsere Einschätzungen jederzeit nachlesen – heute oder in drei Monaten.	Was Sie nicht sofort verstehen, ist „weg“. Kein „Nachwirken“ möglich.
<b>Nonverbale Kommunikation</b>	80 % von Kommunikation ist nonverbal. Im rechtlichen Bereich geht es darum, diesen Teil möglichst auszublenden und Kommunikation auf die Sache zu konzentrieren.	Vermischt Inhalt und Gefühl.

Natürlich verstehen wir, dass manchmal ein Telefonat hilfreich ist – insbesondere bei dringenden oder sensiblen Themen. In solchen Fällen bitten wir Sie, Ihr Anliegen inklusive erreichbarer Zeiten kurz per E-Mail zu schildern. Wir melden uns dann gezielt zurück oder schlagen einen Telefontermin vor – nach Dringlichkeit priorisiert.

Diese Form der Kommunikation ist Ausdruck unserer Haltung: Sorgfalt vor Schnelligkeit. Verbindlichkeit statt Vagheit. Qualität vor Gewohnheit.

## B) Regeln

Es gibt in unserer Kanzlei ohne „*Wenn und Aber*“ zwei klare Regeln. Wir gehen davon aus, dass Sie ein ähnlich klares Wertesystem über einen respektvollen Umgang haben, sonst hätten wir Sie nicht als Mandant angenommen. Wenn Sie diesen Punkt ohnehin selbstverständlich finden, freut uns das. Gleichwohl möchte ich (Dr. Weigert) als Geschäftsführer zwei Punkte vorab klarstellen.

### 4. Respektvoller Umgang

Wir behandeln alle Mandanten mit größtmöglichem Respekt. Nicht nur formal, sondern tatsächlich. In weiten Teilen der Gesellschaft beobachte ich einen zunehmenden Verlust an Haltung, Wertekonsens und respektvollem Miteinander. Deshalb stelle ich pro forma zur Vermeidung von Missverständnissen einmal klar: Ich erwarte von allen Mandanten von der ersten bis zur letzten Minute ein perfekt respektvolles Benehmen und Anstand und dulde keinerlei Unfreundlichkeit oder Respektlosigkeit gegenüber meinem Team – in keinem Moment und von niemandem.

### 5. Private Themen

Private Themen müssen im Privatbereich bleiben. Auch das ist ein Element eines professionellen, respektvollen Umgangs. Wir erbringen als Rechtsanwaltskanzlei ausschließlich Rechtsberatung auf höchstem Niveau. Es ist aus meiner Sicht eine Selbstverständlichkeit, dass das Mandatsverhältnis nicht dazu missbraucht werden darf, etwaige private Themen oder Beratungsbedarf im psychoemotionalen Bereich in das Mandat zu tragen. Das muss auch für Sie selbstverständlich sein.

## **C) Arbeitsweise, Persönlichkeit und Stil**

Nachfolgend stellen wir ein paar Aspekte zu Besonderheiten in Verbindung mit unserem persönlichen Stil dar. Wir hoffen, Sie finden diese Gedanken interessant und schließen sich unserer Attitüde an.

### **6. Nahbarkeit und gegenseitiger Respekt**

Wir pflegen eine offene, zugewandte und freundliche Kommunikation. Das ist uns wichtig. Gleichzeitig haben wir die Erfahrung gemacht, dass mit zunehmender Nahbarkeit gelegentlich auch die Erwartungshaltung steigt: etwa durch informelle Nachrichten im Chat-Stil, spontane Rückfragen außerhalb des vereinbarten Rahmens oder das Erbitten kostenloser Zusatzleistungen.

Damit es nicht zu Missverständnissen kommt: Nahbarkeit bedeutet für uns nicht Beliebigkeit – sondern Verbindlichkeit mit Haltung. Wir sind gern ansprechbar – aber nicht nach Belieben. Wir investieren viel in Qualität, Struktur und Sorgfalt. Dafür braucht es einen respektvollen und achtsamen Umgang auf beiden Seiten.

Wir entscheiden uns bewusst gegen distanzierte Förmlichkeit. Aber wir erwarten – auch im Sinne des gemeinsamen Erfolgs – einen professionellen Umgang miteinander: respektvoll, klar und auf Augenhöhe.

Falls Sie diesen Hinweis als selbstverständlich empfinden, freut uns das. Dann sind wir auf einer guten gemeinsamen Basis. Dass wir diesen Punkt dennoch benennen, beruht auf Erfahrung – und dem Wunsch, ein wertschätzendes Miteinander von Anfang an zu ermöglichen.

### **7. „Lockerheit“ und Professionalität**

Im persönlichen Umgang sind wir fröhlich, offen, herzlich – und oft deutlich lockerer, als man es von einem Anwalt vielleicht erwarten würde. Wir schätzen Humor, echte Begegnung und eine klare, unprätentiöse Kommunikation.

In unserer Arbeit dagegen sind wir konsequent strukturiert, kühl analysierend, klar in der Sprache und kompromisslos professionell. Das ist für uns kein Widerspruch, sondern Teil eines klaren Anspruchs: Wir möchten auf menschlicher Ebene nahbar bleiben, ohne bei der juristischen Qualität Abstriche zu machen.

Unsere Mandanten sind bisweilen überrascht von dieser Kombination. Deshalb benennen wir sie vorab: Sie erleben bei uns beides – Persönlichkeit und Präzision. Sie dürfen ein Mandat mit Herz und Verstand erwarten.

### **8. Klarheit vor Gefälligkeit**

Im Mandat geht es nicht darum, immer einer Meinung zu sein – sondern das bestmögliche Ergebnis zu erreichen. Und das kann auch bedeuten: Widerspruch.

Manchmal erleben wir, dass Mandanten mit bestimmten Vorstellungen, Strategien oder Einschätzungen an uns herantreten, die rechtlich oder taktisch nicht zielführend sind. In solchen Fällen gibt es zwei Möglichkeiten:

Man kann versuchen, den Mandanten zufriedenzustellen, sich anpassen, kritische Einwände übergehen – und im Zweifel die Verantwortung später auf das Gericht schieben. Das ist der Weg, wenn man wirtschaftliche Interessen über den Erfolg in der Sache stellt.

Wir gehen einen anderen Weg.

Für uns steht die bestmögliche Lösung im Mittelpunkt – nicht die kurzfristige Harmonie. Wenn wir anderer Auffassung sind, sagen wir das. Klar, begründet und respektvoll. Auch wenn es bedeutet, dass wir Erwartungen hinterfragen oder Vorschläge korrigieren müssen.

Sie können sich darauf verlassen, dass wir unsere Einschätzung nicht an Gefallen oder Gefälligkeit ausrichten – sondern an Klarheit und Substanz. Das ist kein Ausdruck von Härte, sondern von Integrität und echter Loyalität gegenüber Ihrem Anliegen.

## **9. Empathie und Professionalität**

Wir haben großes Verständnis für die persönliche Situation unserer Mandanten – und für die emotionalen Belastungen, die arbeitsrechtliche Konflikte mit sich bringen. Das werden Sie im Erstgespräch schnell merken: Wir hören zu, nehmen Sie ernst und können uns in Ihre Lage einfühlen – auf menschlicher wie fachlicher Ebene.

Sobald wir jedoch mit der inhaltlichen Bearbeitung beginnen, steht eines an erster Stelle: das bestmögliche Ergebnis für Sie zu erzielen. Dafür braucht es Klarheit, Struktur und juristische Präzision – nicht emotionales Mitgehen. Wir arbeiten dann bewusst sachlich, analytisch, mit klarer Zielorientierung und in unserer Haltung auch konsequent und fordernd.

Das ist kein Widerspruch zur Empathie – sondern ihre notwendige Ergänzung. Um Sie wirksam zu vertreten, müssen wir Gefühle einordnen und trennen können. Ein guter Schriftsatz basiert nicht auf Emotionen, sondern auf rechtlicher Relevanz – sauber argumentiert und durchdacht.

Genau dafür waren wir in der Fallbearbeitung eine professionelle Distanz – nicht aus Kälte, sondern aus Respekt vor dem Ziel: Ihrem Erfolg.

## **10. Strategie vs. Show – „Scharfe Hunde“ und Strategen**

Konflikte können emotional belasten – das ist menschlich. Wer sich in einem Konflikt befindet, hat oft das Bedürfnis nach Schutz und Stärke. Manche Anwälte bedienen dieses Bedürfnis bewusst: mit

kämpferischem Auftreten, scharfer Rhetorik oder Angriffsschreiben, die den Ton verschärfen. Das kann emotional stabilisieren – zielführend ist es nicht. Zielführend ist Kompetenz, nicht Krawall.

Ich habe mich bewusst für einen anderen Weg entschieden: Für strategische Klarheit, sachliche Präzision und eine Argumentation, die nicht laut ist, sondern wirkt.

Es ist sinnvoll, sich vor Mandatserteilung zu fragen: Geht es mir primär um das **sachliche Ergebnis oder emotionale Entlastung** durch kämpferische Rhetorik? Wenn Letzteres im Vordergrund steht, sind Sie möglicherweise bei jemand anderem besser aufgehoben – bei jemandem, der über Stilmittel wie Eskalation, Attacke und lautstarke Präsenz arbeitet. Wenn für Sie hingegen Effizienz, Strategie und Substanz im Mittelpunkt stehen, dann sind Sie bei mir richtig. Wir formulieren präzise, argumentiere durchdacht und bleibe in Ton und Taktik bewusst kontrolliert.

Aus der **Verhandlungswissenschaft**<sup>1</sup> wissen wir: Aggression ist selten zielführend. Sie provoziert Gegendruck, beschädigt Beziehungen und erschwert Einigungen – in gerichtlichen wie außergerichtlichen Verfahren. Diese Erkenntnisse sind wissenschaftlich gut belegt, aber juristisch kaum verbreitet, da sie kein Bestandteil der klassischen juristischen Ausbildung sind. Wir haben uns intensiv mit Verhandlungspsychologie beschäftigt – und richten unser Handeln konsequent danach aus.

**Wir kämpfen nicht, wir lenken.** „Kampf“ ist ein Ausdruck von Verzweiflung. Kämpfen muss nur, wer die Kontrolle verloren hat. Wer strategisch arbeitet, braucht keine Lautstärke. Mein Credo ist: sachlich, ruhig, wirksam – im Schriftsatz wie im Gerichtssaal.

Gerichte treffen ihre Entscheidungen im Arbeitsrecht **auf Basis der Schriftsätze** – nicht der Wortbeiträge im Kammertermin. Wer im Gerichtssaal noch „*poltert*“, arbeitet für das Entertainment des Mandanten – nicht für das Ergebnis. Wir halten das für eine unehrliche Show – und distanzieren uns davon. Wenn man Richter\*innen fragt, was sie am meisten nervt, dann ist die Antwort immer: Emotional aggressive Schriftsätze.

**Fazit:** Wenn Sie Klarheit, Struktur und Substanz suchen, sind wir „Ihre“ Kanzlei. Wenn Sie in erster Linie emotionale Stabilisierung durch kämpferisches Auftreten erwarten, empfehlen wir Ihnen, gezielt nach jemandem zu suchen, der genau das anbietet. Es ist legitim, unterschiedliche Bedürfnisse zu haben – aber entscheidend ist, dass wir gemeinsam den richtigen Weg wählen.

## 11. Keine psychologische Beratung

Viele arbeitsrechtliche Konflikte berühren auch persönliche bzw. emotionale Themen. Das verstehen wir – und nehmen Ihre emotionale Lage ernst.

---

<sup>1</sup> Für Interessierte empfehlen wir das Standardwerk „*Getting to Yes*“ von Fischer/Ury/Patton

Unsere Aufgabe ist es jedoch, für Sie das perfekte Ergebnis zu erzielen. Es ist nicht unsere Aufgabe, Sie emotional zu stärken auf dem Weg des Scheiterns. Wir nehmen Ihre Emotionen ernst – aber ordnen sie sachlich ein. Denn sobald ein Anwalt die Emotionen seiner Mandanten übernimmt – z. B. durch moralische Aufladung („*Das lassen wir uns nicht gefallen!*“) oder übertriebene Solidarisierung – droht ein Verlust an Objektivität. Erfolgsaussichten werden dann falsch eingeschätzt<sup>2</sup>, die Strategie wird schwächer, das Ergebnis wird schlechter. Wir entscheiden uns bewusst gegen diesen Weg – nicht aus mangelndem Mitgefühl, sondern aus Verantwortung für die Qualität Ihrer Vertretung. Wir bewerten das Verhalten der Gegenseite nicht moralisch, sondern rechtlich und taktisch.

Unser Ziel ist nicht, Emotionen zu verstärken – sondern Lösungen zu ermöglichen.

## 12. Sachliche oder emotionale Mandatsziele?

Entscheidend ist, dass wir ein gemeinsames Verständnis davon haben, worin unser Auftrag besteht. Dazu Folgendes:

Die Tätigkeit eines Rechtsanwalts umfasst die **Rechtsberatung** und prozessuale **Vertretung**. Das bedeutet: Wir prüfen die Rechtslage, erklären sie Ihnen, beraten Sie strategisch in Bezug auf Chancen und Risiken und erstellen Schriftsätze. Konkret verstehen wir insoweit zwei Aufgaben als unsere:

- Die Erhöhung der **Prozesschancen** und
- Die **Erläuterung der Rechtslage** sowie rechtlicher Chancen und Risiken, sodass Sie Ihre Entscheidungen bewusst treffen können.

Es kommt vor, dass Parteien emotionale Probleme oder persönliche Konflikte auf der Ebene des Rechts auszutragen versuchen. Prozesse, in denen es hintergründig um Wertschätzung, um Rache, um Enttäuschungen und Ähnliches geht. Unser Auftrag zielt zum Beispiel darauf ab, eine bestimmte Zahlung einzuklagen. Diesem Auftrag ordnen wir alles unter. Wenn Ihr vorrangiges Anliegen emotionaler Natur ist und der Rechtsstreit lediglich als Bühne dient, dann sollten wir nicht zusammenarbeiten. Es wäre dann nur eine Frage der Zeit, bis wir merken, dass wir unterschiedliche Ideen vom Auftrag haben.

## 13. Dienstleister-Skepsis

Ich bin selbst ein anspruchsvoller und sehr kritischer Mensch – besonders gegenüber Dienstleistern. Meine Erfahrung: In vielen Branchen wird Kompetenz behauptet, aber nicht geliefert. Daher halten wir es für absolut legitim – ja sogar notwendig –, Berater kritisch zu hinterfragen.

---

<sup>2</sup> In der Psychologie wird es als „*Overconfidence Bias*“ bezeichnet, dass jede Seite ihre Erfolgsaussichten als zu hoch einschätzt, weil sie die Sache durch ihre subjektive Brille sieht.



Wenn Sie das ähnlich sehen, sind Sie mir sehr willkommen. Prüfen Sie unsere Schriftsätze, vergleichen Sie sie mit denen der Gegenseite, stellen Sie kritische Rückfragen oder holen Sie sich bei Bedarf eine Zweitmeinung ein. Wir begrüßen das ausdrücklich – denn Substanz muss sich messen lassen.

Ein Punkt ist mir jedoch wichtig: Wenn Sie Misstrauen empfinden, machen Sie sich bitte bewusst, woher es kommt. Oft hat es mit früheren Erfahrungen zu tun – nicht mit dem, was zwischen uns bisher passiert ist. Geben Sie auch unserer Zusammenarbeit die Chance, sich unbelastet zu entwickeln.

Kurz gesagt: Kritisches Denken ist kein Problem – sondern willkommen.

## D) Rechnungsthemen

### 14. Beratung nach dem RVG: Sie haben die Wahl

Wenn Sie eine Rechtsschutzversicherung haben, übernimmt diese in der Regel die gesetzlichen Gebühren nach dem Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG). Das Gesetz geht dabei von einer durchschnittlichen Bearbeitungszeit für ein Mandat von drei Stunden aus.<sup>3</sup> Die Gebühr umfasst die anwaltliche Tätigkeit, die zur Mandatsführung erforderlich ist – etwa die Analyse der Rechtslage, die Ausarbeitung einer Strategie, die Kommunikation mit der Gegenseite und ggf. die gerichtliche Vertretung.

Zusätzliche Leistungen sind davon nicht gedeckt. Wenn Sie etwa (a) ausführliche persönliche oder telefonische Erläuterungen zu jedem rechtlichen Schritt oder (b) wiederholte Besprechungen oder intensive rechtliche Hintergrundgespräche wünschen, (c) Halbwahrheiten, die im Internet stehen oder Dritte erzählt haben, erklärt haben möchten, (d) alle rechtlichen Aspekte im Sinne eines „Arbeitsrechtskurses“ umfassend verstehen wollen, (e) Dokumente „zur Kenntnis“ übersenden, (f) Unterlagen nicht sortiert und präzise vorbereitet einreichen oder (g) kleine Nebenthemen mit klären möchten, ist das von den gesetzlichen Mindestgebühren **nicht** gedeckt. Keine Kanzlei kann 20 Stunden Arbeit auf drei Stunden Honorar erbringen.

Vergleichen Sie in Mandat mit einem Flugticket: Eurowings bringt sie ans Ziel, aber Champagner erhalten Sie nur in der Lufthansa First Class.

Wir bieten Ihnen beides. Juristische Präzision innerhalb der gesetzlichen Gebühren **und** auf Wunsch eine persönliche, vertiefte Begleitung darüber hinaus. Wenn Sie sich eine besonders persönliche und intensive Begleitung wünschen, bieten wir Ihnen gern eine individuelle Lösung an – maßgeschneidert, fair und transparent. Grundsätzlich gehen wir davon aus, dass wir die Kosten innerhalb desjenigen halten sollen, was eine Rechtsschutzversicherung trägt.

RVG-Mandat	Premium-Mandat
Zeitaufwand beschränkt	Zeit unbeschränkt
Fokus auf Effizienz	Fokus auf Tiefe, Strategie, umfassende Begleitung
Ideal für klar strukturierte, einfache Fälle	Empfehlenswert für anspruchsvolle Fälle oder Mandanten
Rücksprachen bei Bedarf nach dem Ermessen des Anwalts	Rücksprachen jederzeit nach Mandantenwunsch
Rechtsprüfung und Strategieentwicklung durch Anwalt	Detaillierte Erklärung der Rechtslage und Strategie

<sup>3</sup> Sadtler, Pauly/Osnabrügge-HBKSchR § 41 Rn. 43 m.w.N.; Onderka/Schneider, Schneider/WolfAnwKom-RVG § 14 Rn. 30 m.w.N.; Otto, NJW 2006, 1472, 1474 m.w.N.

Keine Einbeziehung von „Nebenthemen“	Umfassende Begleitung
Planungssicherheit	Transparente, exakte Zeitdokumentation
Einmalige Erklärung	Jederzeit wiederholende/vertiefende Besprechungen
Bearbeitung nach objektiver Dringlichkeit	Zeitliche Priorisierung / Dringlichkeit
Bei unerwartetem „Ausufern“: Begrenzung oder Wechsel in Premium-Mandat	Kontinuierliche Begleitung bis zum Abschluss.

## 15. Rechtsschutzversicherung

Kostenschuldner des Kanzleihonorars ist nicht die Rechtsschutzversicherung, sondern der Mandant. Wenn Ihr Fall versichert ist, dann erstattet die Rechtsschutzversicherung Ihnen die gesetzlichen Gebühren.

Dementsprechend sind etwaige Rückfragen Ihrer Versicherung grundsätzlich vom Versicherungsnehmer zu administrieren und zu beantworten.

Leider kommt es erfahrungsgemäß häufig zu Schwierigkeiten mit Rechtsschutzversicherungen. Es kommt zwar nie vor, dass eine Versicherung in einem versicherten Fall willkürlich die Rechnung gar nicht begleicht. Es kommt aber relativ häufig vor, dass mit teilweise fadenscheinigsten Begründungen ein (überschaubarer) Teil nicht oder verspätet gezahlt wird. Dies wohl, weil Versicherungen davon ausgehen, dass Versicherungsnehmer sie nicht wegen kleineren Differenzbeträgen verklagen.

Bleibt man standhaft, zahlen Versicherungen letztlich oft „aus Kulanz“ den Rest. Allerdings übernehmen wir dieses Risiko nicht für Sie.

Wenn Sie es wünschen, übernehmen wir gern die Administration der Deckungsanfrage (Deckungsanfrage, Beantwortung von Rückfragen (soweit möglich) und Versendung der Rechnung an die Versicherung). Allerdings weisen wir darauf hin, dass dafür eine Gebühr entsteht. Schließlich haften wir ggf. auch, wenn ein Fehler bei der Deckungsanfrage passieren würde. Nötig ist es aus unserer Sicht nicht, dass wir die Deckungsanfrage stellen. Es genügt, wenn Sie insoweit die geringfügigen Hinweise beachten, die wir Ihnen dazu im laufenden Mandat geben.

## 16. Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG)

Das Rechtsanwaltsvergütungsgesetz regelt die gesetzlichen Gebühren der anwaltlichen Tätigkeit. Im Wesentlichen richtet sich die Gebühr dabei nicht nach dem Wert des Gegenstandes (§ 2 RVG) und der jeweiligen Art des Tätigwerdens (außergerichtliches Tätigwerden, Prozessführung, Gerichtstermine u.A.). Das heißt: Die Ergänzung eines Streitthemas erhöht die Gebühren. Das sollten Sie im Blick haben, falls Sie anlässlich des ursprünglichen Auftrags streitige Themen ergänzen. Zum Beispiel: Wenn wir eine Kündigungsschutzklage erheben dann ein Streit über das Zeugnis folgt, erhöht das neue Thema die Gebühren.

### **17. Deckungszusage**

Im Arbeitsrecht ist häufig eilig, z.B. weil Fristen einzuhalten sind. Rechtsschutzversicherungen sind oft etwas träge und sagen die Deckung teilweise erst nach mehreren Wochen zu. Wir gehen deshalb grundsätzlich davon aus, dass wir mit der Mandatsbearbeitung nicht warten sollen, bis die Versicherung die Deckung offiziell zugesagt hat. Andernfalls teilen Sie uns das bitte mit.

### **18. Vorschussrechnung**

Im Laufe des Mandats – meist bei Klageerhebung – stellen wir regelmäßig eine Vorschussrechnung nach § 9 RVG. Die Vorschussrechnung erstellen wir anhand einer Prognose so, dass sie möglichst der Endabrechnung entspricht. Sollte das nicht der Fall sein, kann es sein, dass am Ende noch ein zusätzlicher Betrag zu zahlen ist. Sollte sich das Mandat besonders zügig erledigen und die Vorschussrechnung dadurch zu hoch angesetzt gewesen sein, erhalten Sie ein etwaiges Saldo zurück.

Wir freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Mit freundlichen Grüßen

  
Dr. Daniel Weigert  
Geschäftsführer