

„Ein Mensch, der sich ein Schnitzel briet, bemerkte, dass es ihm mißriet. Doch weil er es sich selbst gebraten, tat er, als sei es ihm geraten“. Warum Richter und Anwälte Verleiche lieben



Das Zitat von Eugen Roth passt einmal mehr wie die Faust auf's Auge. Die

Mediation und die Streitvermeidung sind en vogue. Das ist grundsätzlich gut so, ist aber letztlich nur alter Wein in neuen Schläuchen. Jeder seriöse Berater wird seinen Mandanten nicht in einen Streit treiben, sondern immer eine Einigung anstreben. Wenn es dann aber nur um eines Vergleichs willen zu Auswüchsen kommt, die dazu führen, dass das Recht kein Recht mehr ist, dann ist die Grenze des Erträglichen überschritten. Leider gehört es zu täglichen Praxis nicht weniger Gerichte, Prozesse nicht lege artis zu führen, sondern die Parteien um jeden Preis zu einem Vergleich zu bringen. Manches, was bei Gerichten geboten wird, ist schon fast Rechtsverweigerung. Ein Vergleich spart das Urteil und damit die Arbeit; das kann schon dazu verleiten, es mit der eigentlichen Arbeit nicht so genau zu nehmen, sondern den „Aufhänger“ zu suchen, an dem man einen Vergleich aufziehen kann. Irgendein Haar in der Suppe wird man schon finden, und sein es noch so sehr „an den Haaren herbeigezogen“. Ein Schelm, wer Böses dabei denkt. Und für die Anwälte hat so ein Vergleich auch etwas Gutes: ein schnelles Ende macht einen Prozess bei Abrechnung nach Gebührenordnung, bei dem die Zeit und damit der Einsatz des Anwalts absurderweise nicht relevant sind, lukrativer als ein zu Ende geführter Prozess. Da kann es dem einen oder anderen Kollegen schon mal passieren, das Honorarinteresse über das Interesse des Mandanten zu stellen. Und auch die Kolklegen, die handwerklich schlecht arbeiten, haben nichts gegen Vergleiche einzuwenden. Denn wenn erst einmal das vernichtende Urteil im Haus ist, sieht es schlecht aus. Selbst die Aussicht auf die Berufung ist dann kein Trost, wenn der Mandant wegen des klaren Urteils die Fehler des eigenen Anwalts erkennt und der für die Berufung das Büro wechselt.

Nicht dass wir uns falsch verstehen. Ein Vergleich kann die Wahl der Wahl sein. Ob das aber so ist, hängt davon ab, dass der Mandant alle Chancen und Risiken des Streits kennt; nicht nur die rechtlichen, sondern auch die wirtschaftlichen. Und da stellen wir immer wieder fest, dass den Mandanten ein Vergleich nicht erklärt, sondern schöngeredet wird. Mandanten erkennen das im Zeitalter des Internets immer häufiger., und das ist auch gut so. Am Ende des Tages ist Geiz eben nicht geil. Richtige gute Qualität ist eben nicht zum Discounttarif zu haben.

ws