

Über Geld spricht man



Von der Honorarnote zur Kostenkontrolle

Beitrag von Dorothea Seckler zur Herbstversammlung des VSUJ am
11. November 2009

Überblick

- „*Da(s) liegt nicht mehr drin*“ (?) – Rechtsberatung in Krisenzeiten
- „*Rebates and Retainer Fees*“ – Alternativen zum klassischen Stundensatz
- „*...und das Geld hat der Anwalt*“ – Kostentreiber unter der Lupe
- „*Devis gratuit*“ - Beratungskosten in den Griff bekommen
- „*Internal / External Counsel*“ – neue Wege der Zusammenarbeit
- Diskussion

„Da(s) liegt nicht mehr drin“ - Rechtsberatung in Krisenzeiten



„*Da(s) liegt nicht mehr drin*“ (?) – Rechtsberatung in Krisenzeiten

Wahrnehmung und Wirklichkeit:

Steigen oder sinken die Honorare ?

Wahrnehmung: Die Honorare sinken, durch:

- Druck der Mandanten
- Deregulierung
- Hohen Wettbewerbsdruck
- „*Jus light*“; Verlust des Beratungsmonopols

„Da(s) liegt nicht mehr drin“ (?) – Rechtsberatung in Krisenzeiten

Wirklichkeit:

*„Anwaltshonorare steigen trotz Krise“
(Handelsblatt; Juni 2009)*

- Jedenfalls bei grossen Wirtschaftskanzleien
- Gesamthaft: statistisch leichter Einkommensanstieg für Rechtsberatungsleistungen

Aber...

„Da(s) liegt nicht mehr drin“ (?) – Rechtsberatung in Krisenzeiten

Das Geld wird nicht mehr so leicht verdient wie früher:

- Selbstbewusste Mandanten (*„Momentan ruft jeder Mandant an und drückt uns im Preis“*)
- In der Krise wird Solidarität eingefordert (*„Als unsere Kanzlei müssen Sie mit ins Boot“*)
- Qualifizierung der Unternehmensjuristen (*„Die kennen oft die Honorarstruktur – denn sie waren früher selber Anwälte“*)
- Rechtsabteilungen als Filter der Geschäftsleitung (*„Golf-Kontakt“ zum Verwaltungsrat hilft nicht mehr*)
- Mandanten erwarten Erfolg (und sind für Erfolgshonorare)
- Generell weniger *Outsourcing*

„*Rebates and Retainer Fees*“ – Alternativen zum klassischen Stundensatz



„*Rebates and Retainer Fees*“ – Alternativen zum klassischen Stundensatz

Was geht, was geht nicht? –

Rechtsrahmen für Honorare:

- Integrität und Unabhängigkeit des Rechtsberaters
- Freie Vereinbarung bei aussergerichtlichen Fällen
- Honorar muss „angemessen“ sein
- Erfolgshonorare: *Quota litis* unzulässig, fraglich bei „*no win no fee*“
- Kein Honorarverzicht bei ungünstigem Verfahrensausgang
- Transparente, regelmässige Rechnungslegung
- Streitfall ist so kostengünstig wie möglich zu lösen

„*Rebates and Retainer Fees*“ – Alternativen zum klassischen Stundensatz

- Senkung des Stundensatzes
- Rabatte (auch möglich: vorab vertraglich vereinbart)
- Pauschalhonorare
- Retainer Fees / Prepaid Legal Plan
- Basishonorare / Sockelbeträge
- Caps (finanziell, zeitlich, im Umfang)
- Erfolgshonorare (quota litis, „*no win no fee*“, „*no win less fee*“, Honorarium)
- Solidarität: Verzicht auf Vorschuss, Aufschub, Raten

„*Rebates and Retainer Fees*“ – Alternativen zum klassischen Stundensatz

Fazit:

Der klassische Stundensatz hat nach wie vor seine Berechtigung:

- Bei anspruchsvollen, individuellen Tätigkeiten
- Bei hohem Unsicherheitsfaktor
- Bei hoher Bedeutung des Projekts

Alternative Honorarmodelle können sinnvoll sein bei:

- Sich wiederholenden Tätigkeiten
- Routineangelegenheiten
- (Teilweise) Standardisierbaren Vorgängen

Möglich: Kombinationen für verschiedene Projektteile

Stets wichtig: Vorher vereinbaren (statt nachher zu verhandeln)

„... und das Geld hat der Anwalt“ – Kostentreiber unter der Lupe



„... und das Geld hat der Anwalt“ – Kostentreiber unter der Lupe

So kann es richtig teuer werden:

- „Legen Sie los.... – bis wann bekomme ich es?“
- „Wir müssen uns absichern.“
- „*We really need to get this deal through.*“
- „Wenn Sie bitte sofort kommen könnten? Es brennt...“
- „Hier sind Herr A und Frau B, die können Ihnen alles zum Thema sagen“
- „Der Fall geht wohl ohnehin in Phase Zwei“

„... und das Geld hat der Anwalt“ – Kostentreiber unter der Lupe

M&A / Fusionskontrolle: Typische Kostentreiber
→ und wirksame Gegenmittel

- Je mehr Anmeldungen, desto mehr Koordinationsaufwand und Kosten
→ *risk assessment* vorab; zentrale Koordination, *status reports*
- M&A / FuKo = (auch) ein Massengeschäft
→ Pauschalen (zumindest für bestimmte Phasen)
- Aufwendige Recherchen in Fachabteilungen
→ genaue Vorbereitung der Gespräche
- Lokale Kanzleien für nationale Anmeldungen
→ nicht zwingend Netzwerk einer Grosskanzlei
- Falls Netzwerk des „*Lead Counsel*“
→ Rabatte aushandeln; genauer Aufschrieb pro Person

„... und das Geld hat der Anwalt“ – Kostentreiber unter der Lupe

M&A / Fusionskontrolle: Typische Kostentreiber
→ und wirksame Gegenmittel

- „*Third-country filings*“
→ Gemeinsamer Anwalt, falls rechtlich möglich
- Nationale Anmeldungen
→ *Caps* vorgeben
- Übersetzungen
→ reduzieren; Übersetzer-Tarif
- Ausführliche Telefonkonferenzen mit vielen Teilnehmern
→ schriftliche Zirkulare oft effizienter
- Anwalts-Teams
→ Keine Honorare für reine Teilnahme von Junganwälten und für
„*interoffice conferences*“

„Devis gratuit“ -
Beratungskosten in den Griff bekommen



„Devis gratuit“ -
Beratungskosten in den Griff bekommen

Selbstbewusst Nachverhandeln ist gut,

aber...

selbstbewusst Verhandeln ist noch besser.

„Devis gratuit“ -

Beratungskosten in den Griff bekommen

- Sich vorab klar werden: Was wollen wir ?
- Prüfungsfrage genau definieren
- Vom Anwalt vorab Projektschritte und Stundenschätzung verlangen
- Bei Grossprojekten: Mehrere Anfragen
- Devis ist Chefsache !
- *„Nach dem Projekt ist vor dem Projekt“* → Evaluation ist wichtig

„*Devis gratuit*“ -

Beratungskosten in den Griff bekommen

Vorteile eines *devis*:

- Schafft Transparenz
- Entlastet und versachlicht das Verhältnis
- Anwalt kann Projekt besser strukturieren
- Bessere Kostenkalkulation
- Viel aufschlussreicher als „*Beauty Parade*“
- *devis gratuit* (jedenfalls grundsätzlich)

„Internal / External Counsel“ - Neue Wege der Zusammenarbeit



„*Internal / External Counsel*“ - Neue Wege der Zusammenarbeit

Ein Mandant ist keine Milchkuh,
ein Anwalt ist kein Packesel

→ gleichberechtigtes Verhältnis zwischen Partnern

Gemeinsames Interesse:

Einfach, erfolgreich, kostenbewusst, langfristig
zusammenarbeiten

„Internal / External Counsel“ - Neue Wege der Zusammenarbeit

Beispiel: Vorbereitung von Fachgesprächen

- Externer: Möglichst genau sagen, was er wissen muss und welche Dokumente er braucht – und warum
- Interner: Die richtigen Fachleute finden, den Externen dort einführen, Rahmen setzen, Dokumente zusammenstellen

Vielen Dank für die Aufmerksamkeit. Ich freue mich auf eine spannende Diskussion !



Kontakt: dorothea@secklerlegal.com