

# ZIP-Kolumne

## Der Mandant als Feind des Anwalts

Schnellebig ist unsere Zeit; gleichwohl – oder besser: gerade deswegen – steht der Zeitgenosse mit bleiernen Füßen auf seinem Gedächtnis. Nur noch wenig gilt die Tradition, und die Kultgemeinschaft der Yuppies frönt mehr dem Besitzerstolz als den tradierten Werten, junge Anwälte mit Statussymbolen garniert eingeschlossen. So sind denn auch viele der Weisheiten abhanden gekommen, die erfolgreiche Anwälte früherer Zeiten auszeichneten. Doch sie waren eben nicht nur schlicht erfolgreich, so im Sinne des management by objectives gewertet, sie waren vor allem: Persönlichkeiten. Kantig oft, nicht leicht zu nehmen, ihre Prinzipien standen hoch im Kurs, der Charakter überwog das nivellierende Mittelmaß. Und sie besaßen jenes Maß an Weltkenntnis, jenes untrügliche Gespür, das bleibende Einsichten vermittelte. Erinnerungswert allemal:

„Dein schlimmster Feind ist dein eigener Mandant“, geboren aus tiefer Einsicht, nicht in den Tag hinein gesprochen, ehrlich gemeint. Denn der Satz kam von einem, der es genauso meinte, wie er es sagte – getreu dem Spruch des alten Chefredakteurs, der die Weisheit dem jungen Redakteur einbläute: „Ironie, verehrter Kollege, bitte stets nur in Kursiv – des Lesers willen.“ Wie denn das, der eigene Mandant als „schlimmster Feind“? Doch bald stellte sich die Erkenntnis ein: Die Informationen, die der Mandant erteilte, erwiesen sich als unzutreffend, die angegebenen Beweismittel als nicht ergiebig. Vor allem aber: die Erwartungen an den Ausgang des Prozesses waren hochgeschraubt, fast dem Motto des unehrbaren Kaufmanns entsprechend: Hoffnung und außerordentliche Erträge sind das schönste Geschenk für die Bilanz. Nicht zuletzt: der Gegner wurde schlecht gemacht, und es galt – so lehrte die beginnende Erfahrung in der freien Advokatur – vor allem der Anwalt, der den anderen rundum beschimpfte: Falsch, verletzend und kurz – das war das Motto der Schriftsätze.

Die Identifikation mit der Sache des Mandanten war glücklich, der Gebührenvorschuß machte es möglich: „Ohne Schuß kein ius.“ Doch erwies sich mehr und mehr die Richtigkeit jenes Satzes von der eigentlich erforderlichen Feindschaft des Anwalts zu seinem eigenen Mandanten: Vergleiche erwiesen sich zu oft als fast nicht mehr machbar im außergerichtlichen Rahmen, weil selbst offenkundige Einsichten nicht zugestanden werden konnten. Streitschlichtung – das machte sich immer mehr bemerkbar – erwies sich als unglaublich schwer durchführbar, der Prozeß mußte her, des Endsieges wegen, koste es, was immer. Und langsam dämmerte dem jungen Anwalt, das oft nicht einmal das erreichbar ist, was ein alter Anwalt den Referendaren einst klar zu machen versucht hatte: „Bleiben Sie souverän gegenüber Ihrer eigenen Partei.“

Doch schon schiebt sich ein anderes Wort ein, das zu Beginn – so in den Raum gesprochen – überhaupt keine Resonanz fand: „Nie wird es Ihnen in Verhandlungen gelingen, ein juristisches Argument ohne kommerziellen Hintergrund plausibel zu machen und durchzusetzen.“ Und in der Tat: ein blankes Negieren, ein simples Dahersagen: „Das sehe ich anders“, brachte nach und nach die Erkenntnis, daß es für Juristen nur darum gehen kann, ihren Part zu spielen im Konzert mit anderen. Denn selbst die strikten Gesetze der Logik,

so lehrte es einst schon der Aquinat, scheitern am Willen, nicht einsehen zu wollen; die Bereitschaft, sich überzeugen zu lassen, ist notwendige Voraussetzung eines jeden Dialogs.

Nur, der findet zwischen Anwälten zu selten statt. Die blinde Übernahme der Weisungen des Mandanten ist das Gebot; schon die Bereitschaft zum dialogfähigen Kompromiß ist Eingeständnis angeblichen Scheiterns: Der Anwalt als verlängerter Arm des Mandanten – diese Realität ist gegenwartsbestimmend. Dabei sollte doch einleuchten: ohne zureichende kommerzielle Basis hat der Streit zwischen den Parteien nur noch den Wert eines Konkursverfahrens, angenommen, daß die Anwaltsgebühren nicht stets reine Konkursforderungen werden.

„Meiden Sie das Telefon!“ Der das sagte, war keiner der alten Bilderstürmer, einer von denen, die der Technik abhold sind. Denn: die Präzision von Informationen, die sich im persönlichen Gespräch erschließt, versperrt sich am Telefon; das Mißverständnis überwiegt. Trost ist so zwar oft zu vermitteln, juristische Einsichten kaum. Und unwillkürlich denkt man an jenen berühmten Satz: „Solange Sie bei mir sind, kann ich nichts für Sie tun.“ Undenkbar, daß einer, der das sagte, Übersendungszettel verwendet hätte, wie sie heute die Akten aller Anwälte zieren. Tribut an die Technik, gewiß, Vereinfachung des Schreibverkehrs, das auch – alles aber zu Lasten des Anwalts. Denn telefonische Rückfragen – gleichgültig, ob im Übersendungszettel angekreuzt oder nicht – sind dann unvermeidlich; sie folgen auf dem Fuß, lang, erklärungsbedürftig, abwiegelnd und Hoffnung ausstrahlend, kostenintensiv und in der Regel unnütz. Denn gelesen und verarbeitet muß ja allemal das werden, was – dem Termindruck folgend – dem Übersendungszettel anvertraut wurde. Und eine gediegene schriftliche Information ist immer noch meilenweit hilfreicher für den Mandanten als langes Erläutern, Erklären, Zurechtrücken im telefonischen Frage- und Antwortspiel. Doch ohne ständige Telefonate ist das Maß der persönlichen Zuwendung zugegebenermaßen geringer: vom Laserdrucker Geschriebenes ist eben allemal unpersönlicher als das mitfühlende Timbre einer sonoren Anwaltsstimme am Telefon.

Dennoch: der Mandant als schlimmster Feind des Anwalts. Im Kern des Irrtums steckt ja immer die Wahrheit. Gegenwärtig freilich scheint sie verschüttet, untergegangen, obwohl jeder Arzt uns lehrt: den eigenen Freund zu operieren, das läßt die Finger zittern. So vermischt sich dann beim Anwaltsstand zu sehr Irrtum und Wahrheit – irgendwo in der Mitte treffen sie sich, Inbegriff der Ideologie, der damit bezeichnet wird. Nicht daß die freie Advokatur zur Farce geworden wäre, das nicht. Aber ihre Souveränität ist dahin, ist im Schwinden: der Mandant als Ernährer des Anwalts, das freilich ist die Abhängigkeit, bezeichnet indessen weit mehr die Realität als jene unüberholbare Einsicht, daß eben nicht der Gegner, sondern der eigene Mandant derjenige ist, dem, wenn nicht Feindschaft, so doch – jedenfalls – Distanz gegenüber zu wahren ist: Tempora fugant.

Friedrich Graf v. Westphalen