

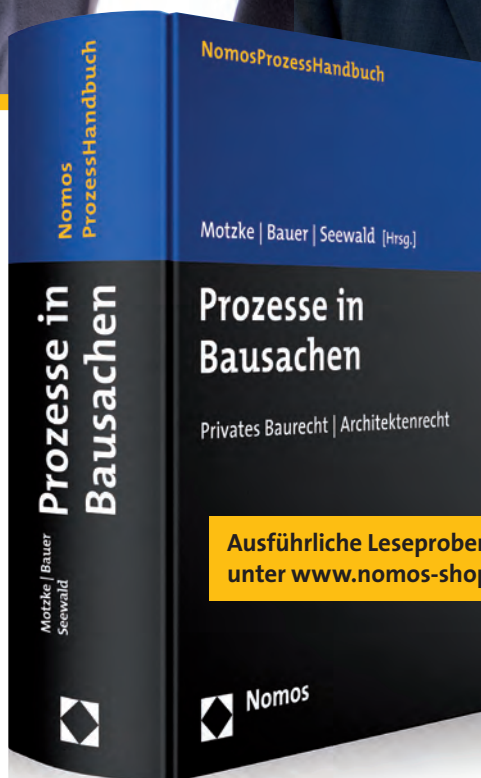
Bauprozesse in der Praxis – Ansprüche durchsetzen.



Dr. Günter Bauer

Prof. Dr. Gerd Motzke

Thomas M. A. Seewald, LL.M.



Ausführliche Leseproben
unter www.nomos-shop.de

»Je komplexer die Materie ist, desto klarer sollte die Struktur eines praxisgerechten Buches sein. Das war der Leitfaden für unser Prozesshandbuch: Es ist durchgehend nach konkreten Anspruchssituationen gegliedert und erläutert darauf hin die entsprechende Klageform bzw. Verteidigungsstrategie.«

Die Herausgeber

Die erfolgreiche Mandatsbearbeitung im Baurecht erfordert neben der Kenntnis des materiellen Rechts vor allem den sicheren Umgang mit den verfahrensrechtlichen Instrumenten und ihren Besonderheiten im Baurecht.

Von konkreten Fallkonstellationen und den materiell-rechtlichen Anspruchsgrundlagen ausgehend, erläutern die erfahrenen Autoren detailliert die prozessualen Abläufe.

Die weiteren Vorteile des neuen Prozesshandbuchs:

- umfasst das gesamte private Bau- und Architektenrecht
- berücksichtigt das neue VVG
- stellt die Sicht aller Prozessbeteiligter dar
- liefert prozesstaktisches Know-how für die vorausschauende Mandatsbearbeitung
- geht ausführlich auf Kosten, Vergütung und Honorar ein
- bietet zahlreiche Praxishinweise, Formulierungsvorschläge und Prüflisten

Prozesse in Bausachen

Privates Baurecht | Architektenrecht

Herausgegeben von VRIOLG a.D. Prof. Dr. Gerd Motzke, RA Dr. Günter Bauer, FABAR und RA Thomas M. A. Seewald, LL.M., FABAR
2008, ca. 1.500 S., geb., ca. 118,- €, ISBN 978-3-8329-2030-2
Erscheint August 2008



Nomos

Bitte bestellen Sie bei Ihrer Buchhandlung oder bei Nomos
Telefon 07221/2104-37 | Fax -43 | www.nomos.de | sabine.horn@nomos.de

Bauprozesse in der Praxis – Ansprüche durchsetzen.



Prozesse in Bausachen

Privates Baurecht | Architektenrecht

Herausgegeben von VRIOLG i.R. Prof. Dr. Gerd Motzke,
RA Dr. Günter Bauer, FABAR und RA Thomas M.A. Seewald,
FABAR, LL.M.

2009, 1,510 S., geb., 128,- €,

ISBN 978-3-8329-2030-2

»Der Leitfaden für unser neues Prozesshandbuch: Es ist durchgehend nach konkreten Anspruchssituationen gegliedert und erläutert darauf hin die entsprechende Klageform bzw. Verteidigungsstrategie.«

Die Herausgeber

Die erfolgreiche Mandatsbearbeitung im Baurecht erfordert neben der Kenntnis des materiellen Rechts vor allem den sicheren Umgang mit den verfahrensrechtlichen Instrumenten und ihren Besonderheiten im Baurecht.

Das neue Prozesshandbuch unterstützt Sie in **allen Phasen des baurechtlichen Mandats** und umfasst das **gesamte private Baurecht und Architektenrecht**. Von den konkreten Fallkonstellationen und den **materiell-rechtlichen Anspruchsgrundlagen** ausgehend erläutern die erfahrenen Autoren detailliert die **prozessualen Abläufe**.

Das praxisgerechte Handbuch liefert Ihnen **prozesstaktisches Know-how** für die vorausschauende Mandatsbearbeitung und **zahlreiche Praxishinweise** für die jeweilige Arbeitssituation.

Bitte bestellen Sie per Fax 07221/2104-43, im Buchhandel oder **versandkostenfrei unter ► www.nomos-shop.de**

Name

Datum, Unterschrift

Sie haben das Recht, die Ware innerhalb von 2 Wochen nach Lieferung ohne Begründung an Ihre Buchhandlung oder an den Nomos Verlag, Waldseestr. 3-5, 76530 Baden-Baden, zurückzusenden, wobei die rechtzeitige Absendung genügt. Kosten und Gefahr der Rücksendung trägt der Empfänger. Alle Preise inkl. MwSt., zuzüglich Vertriebskosten. Bei Online-Bestellung inklusive Vertriebskosten.

Straße



Nomos

PLZ, Ort

Nomos Verlagsgesellschaft | 76520 Baden-Baden | www.nomos.de
Telefon 07221/2104-37/-38 | Fax 07221/2104-43 | sabine.horn@nomos.de

chung“ des *BFH*, die vom Kläger geradezu „übermenschliche Anstrengungen“ für die Begründung einer Nichtzulassungsbeschwerde abverlangt (*Seer*, *StuW* 2003, 193 [203]). So außerordentlich hilfreich ein Ratgeber wie der *Jesses* für die tägliche Praxis auch zweifellos ist, so kann er doch leicht die Illusion erwecken, mit seiner Hilfe sei der „Prozess schon gewonnen“. Tatsächlich steht dem Kläger, anders als im gewöhnlichen Zivilprozess, mit dem Finanzamt ein übermächtiger Gegner mit nahezu unbegrenzten Kapital- und Zeitreserven gegenüber, Ressourcen, über die außerdem in gleicher Weise auch das Gericht verfügt (vgl. nur *BFH*, *NZG* 2004, 1122), das ohnehin mit Klageerhebung zum „Herren des Verfahrens“ wird. Im Vorwort jedes Praxishandbuchs für das finanzgerichtliche Verfahren sollte sich daher ein Hinweis auf dessen „Risiken und Nebenwirkungen“ finden: denn die „Gefahr im Krieg (= Prozess) gehört zur Friktion desselben, eine richtige Vorstellung davon ist zur Wahrheit der Erkenntnis notwendig“ (*Clausewitz*). Also kann der beste Rat nur lauten: *cave curiam* (vgl. nur *BFH*, *NVwZ-RR* 2009, 703).

*Rechtsanwalt und Steuerberater Dr. Bernd Sangmeister,
München*

Prozesse in Bausachen. Privates Baurecht, Architektenrecht. Hrsg. von *Gerd Motzke*, *Günter Bauer* und *Thomas M. A. Seewald* (*NomosProzessHandbuch*). – Baden-Baden, Nomos 2009. 1510 S., geb. Euro 128,-. ISBN: 978-3-8329-2030-2.

In der noch jungen Reihe „*NomosProzessHandbuch*“ ist nun auch das private Bau- und Architektenrecht vertreten. Angesprochen wird der Rechtsanwalt, der in die Lage versetzt werden soll, in jedem Stadium eines Mandats und Prozesses die richtigen Maßnahmen zielorientiert zu ergreifen. Zu diesem Zweck erläutern 13 erfahrene Praktiker – überwiegend Rechtsanwälte, daneben einige Richter – nahezu alle denkbaren in Baurechtsmandaten vorkommenden (Prozess-)Situationen und damit verbundenen Fragestellungen sowohl in materiellrechtlicher als auch in prozessualer Hinsicht.

Aufbau und Stil der Ausführungen sind dabei streng daran orientiert, ohne Abschweifungen die Fragen des Lesers „Was ist zu tun? (und warum!)“ und „Worauf muss ich achten?“ verlässlich zu beantworten. Grundlage ist grundsätzlich die höchst-richterliche und obergerichtliche Rechtsprechung, deren Inhalt dargestellt und die so umfangreich wie nötig nachgewiesen wird (benutzerfreundlich mit Datum, Aktenzeichen und mehreren gängigen Fundstellen). Auch Hinweise auf abweichende Handhabungen bei den Instanzgerichten fehlen nicht, wenn sie in der Praxis häufiger auftreten. In noch ungeklärten Fragen werden unter Heranziehung der Literatur Argumentationshilfen (in verschiedene Richtungen) geboten.

Die 15 Kapitel reichen von allgemeinen Grundlagen (Praxis des Baurechtsmandats) über Fragen der Sicherung (eines Zustandes oder von Forderungen) und prozessuale Besonderheiten hin zu Ansprüchen für und gegen die verschiedensten Baubeteiligten (z. B. Unternehmer, Planer, Überwacher, Sachverständige, Lieferanten, Versicherer, Nachbarn, Bauträger und Wohnungseigentümergeinschaften). Jedem Kapitel ist eine umfangreiche und aussagekräftige Inhaltsübersicht vorangestellt, die den Leser schnell zu seiner Fragestellung führt. Darüber hinaus findet sich bei einzelnen Themenkreisen häufig zu Beginn eine Zusammenstellung wichtiger Prüfungsgesichtspunkte, die zum einen als effiziente Checkliste dienen kann, zum anderen aber durch Verweise in den Text ebenfalls das Auffinden der einschlägigen Probleme erleichtert. Ein etwa 40-seitiges Gesamtstichwortverzeichnis rundet die Benutzerfreundlichkeit ab.

Hervorzuheben ist, dass die Hilfestellung von ganz praktischen Tipps (etwa zur Aktenführung, dem Umgang mit Mandant, Gegner, Sachverständigem und Gericht) über die prozessualen und materiellen Grundlagen bis hin zu den schwierigen Rechts-

problemen des Baurechts reicht. Es kann nicht genug betont werden, dass allen diesen Gesichtspunkten die gleiche Aufmerksamkeit zuteil werden sollte. Denn nur dann kann man die Komplexität von Baurechtsfällen in den Griff bekommen und ein Mandat erfolgreich und qualitativ hochwertig bearbeiten. Dafür ist das Handbuch nicht nur eine Hilfe, sondern nahezu ein Garant. Durch die Verständlichkeit, Prägnanz und Informationsfülle kann es einen Anwalt sowohl bei seinen Anfängen im Baurecht als auch als Fachanwalt durch das gesamte Berufsleben nutzbringend begleiten.

Richter am BGH Claus Halfmeier, Karlsruhe

Erfolgshonorare für Rechtsanwälte. Formen, Kalkulation und betriebswirtschaftliche Umsetzung. Von *Stefan Winter*. – Stuttgart, Steinbeis-Edition 2008. 260 S., kart. Euro 119,-. ISBN: 978-3-938062-22-7.

Der Autor, Wirtschaftswissenschaftler und Inhaber des Lehrstuhls für Human Resource Management an der Ruhr-Universität Bochum, und sein Team beleuchten das Thema Erfolgshonorar in einer interessanten Monografie aus ökonomischer Sicht. *Winter* beschäftigt sich wissenschaftlich mit der Analyse von Anreizstrukturen in Unternehmen, der Gestaltung von Vergütungssystemen für Führungskräfte, insbesondere mit Optionsplänen, und mit der institutionenökonomischen Analyse von Personal- und Organisationsproblemen. Diese Forschungsschwerpunkte finden auch im gelungenen Aufbau des Werkes ihren Niederschlag. Zunächst werden die vergütungsrechtlich zulässigen Honorarformen für Rechtsanwälte dargestellt. Als Zwischenfazit wird ausgeführt, dass jede der angesprochenen Honorarformen „verschiedene Vor- und Nachteile“ besitze, „die zudem von Anwalt und Mandant auch noch unterschiedlich wahrgenommen werden dürften“ (S. 34). Es folgt eine Auseinandersetzung mit den im Schrifttum verbreiteten Meinungen, u. a. zu Fragen der Gefährdung der Unabhängigkeit des Anwalts, der Überbezahlung und des Verbraucherschutzes (S. 39 ff.). Anschließend wird ein internationaler Vergleich vorgenommen, bei dem Quotenhonorare, wie sie in den USA, in Kanada oder China zulässig sind, und Staffelhonorare, wie sie in England, Wales, Neuseeland und Südafrika gebräuchlich sind, thematisiert werden. Das folgende Kapitel behandelt sehr ausführlich die Funktionen von Erfolgshonoraren aus Mandantensicht (S. 63 bis S. 154). Dabei werden die Anreizfunktion von Erfolgshonoraren, die Versicherungsfunktion, die Fallfilterfunktion, die Qualitätsgarantiefunktion, die Finanzierungsfunktion und die Drohfunktion in marktwirtschaftlicher Hinsicht detailliert untersucht. Die weiteren Kapitel befassen sich mit der Differenzierung von Erfolgshonoraren und der Regulierung und dem Wettbewerb und Regulierungsvorschlägen von BRAK und DAV (S. 171 ff.). Der Autor führt insofern aus, sowohl BRAK wie DAV verfolgten das Ziel, „weitestgehend am Verbot von Erfolgshonoraren festzuhalten“. Auffällig sei dabei nach Meinung des Autors „aber das Fehlen von Argumenten“ (S. 192). Dieses Fazit vermag bei differenzierter Betrachtung der komplexen Materie nicht zu überzeugen. Die Argumente sind vielfältig. Der Anwalt ist Organ der Rechtspflege und eben nicht Gewerbetreibender. Insofern besteht auch im Gemeinwohlinteresse ein anderer berufsrechtlicher Korridor als bei sonstigen Dienstleistern. Interessant, wenn auch rechtspolitisch schwer durchsetzbar, sind die vom Autor im Anschluss vorgeschlagenen Anwaltsstrategien zur Umsetzung von Erfolgshonoraren und Ansätze zu wirtschaftlich zweckmäßigen Anpassungen des geltenden Rechts.

Fazit: Die Festlegung des richtigen Honorars ist nicht nur eine Frage des Vergütungsrechts, sondern auch eine betriebswirtschaftliche Frage. Insofern liefert das Werk sehr wertvolle Anregungen für Anwaltsmanager in Kanzlei und Unternehmen.

Rechtsanwalt Dr. Thomas A. Degen, Stuttgart