

## **OLG Dresden: Erfolgsunabhängige Mandatsakquise wie Jurebus ist BRAO-konform**

### **BRAO-konforme digitale Mandatsakquise: Gemeinsam profitabel wachsen**

**„Eine Vereinbarung zwischen einem Rechtsanwalt und einem kanzleifremden Dritten verstößt gegen das Provisionsverbot, wenn das zu zahlende Entgelt kausal mit der Vermittlung eines konkreten Mandats verknüpft ist.“** entschied es im Urteil vom **06.04.2023 - 8 U 1883/22.**

Der Pay-per-Call-Anbieter Jurebus bietet Anwaltskanzleien die Vermittlung von Mandatsanfragen – ohne gegen das Provisionsverbot nach § 49b Abs. 3 BRAO zu verstoßen. Denn gezahlt wird lediglich für die neu vermittelten Anrufe bzw. Mandatsanfragen – und nicht für die Vermittlung bereits zustande gekommener Mandate, wie sie im Dresdner Fall streitgegenständlich waren.

Rechtskonform vom Zustandekommen eines Mandats entkoppelt, ist dieses Modell rein erfolgsbasiert, nicht erfolgsabhängig. Es erzeugt neue Mandatsanfragen und überlässt es der Kanzlei, diese in zahlende MandantInnen umzuwandeln.

Jurebus bleibt so mit über 500 Kanzleikunden und zehntausenden vermittelten Mandatsanfragen in Q1/2023 gemeinsam mit seinen Partnerkanzleien auf Wachstumskurs.

[Wollen auch Sie sicher und profitabel wachsen? Lesen Sie hier einige Fallstudien!](#)