

Anwalts blatt



Deutscher **Anwalt** Verein

Aufsätze

Papier: Berufsständische Versorgung	97
Westermann: Ausscheiden aus Freiberufler-Sozietät	103
Riße: Online-Seminar und § 15 FAO	112

Thema

Wahl der Satzungsversammlung	118
------------------------------	-----

Aus der Arbeit des DAV

Neuer Stellenmarkt	121
AG Familienrecht: Herbsttagung	122

Haftpflichtfragen

Bräuer: Scheidungsantrag	147
--------------------------	-----

Rechtsprechung

EuGH: Zulässigkeit von Mindestgebühren	149
BVerfG: Versorgungswerk und Kindererziehung	157
BGH: Sozietät auf 30 Jahre	158

2/2007
Februar

Deutscher **Anwalt** Verlag

Editorial

- I** Vorausschauende Anwaltschaft
Rechtsanwalt und Notar Wolfgang Schwackenberg,
Herausgeber des Anwaltsblatts

Berichte aus Berlin und Brüssel

- IV** Gesetzgebung im Lichte der Verfassung
Stefan Schnorr, Berlin
- VI** Der EuGH stärkt dem RVG den Rücken
Ass. iur. Ilka Wölfle, Brüssel

VIII Informationen

Aufsätze

- 97** Sozialstaat und berufsständische Versorgung
Prof. Dr. Dres. h. c. Hans-Jürgen Papier,
Präsident des Bundesverfassungsgerichts
- 103** Rechtsfolgen des Ausscheidens aus einer
Freiberufler-Sozietät
Prof. Dr. Harm Peter Westermann, Tübingen
- 112** Online-Seminar als Fortbildungsveranstaltung
im Sinne des § 15 FAO?
Wissenschaftlicher Mitarbeiter Arno Riße, Münster

Kommentar

- 117** Verschwindet das Recht?
Rechtsanwalt Dr. Hans-Patrick Schroeder, Frankfurt am Main

Thema

- 118** Wählen und gewählt werden –
Kandidaten und Wähler für die neue
Satzungsversammlung gesucht
Rechtsanwalt Dr. Nicolas Lührig, Berlin

Gastkommentar

- 120** Wer ist verdächtig?
Christian Bommarius, Berliner Zeitung

Aus der Arbeit des DAV

- 121** Neues Angebot: Stellenmarkt des DAV
- 122** Einladung zur Mitgliederversammlung des DAV
- 122** AG Familienrecht: Herbsttagung
- 124** AG Versicherungsrecht: VVG-Reform
- 125** AG Baurecht: 28. Baurechtstagung
- 126** AG Anwaltsnotariat: Herbsttagung
- 127** AG Bank- und Kapitalmarktrecht: Tagung
- 128** DAV-Werbekampagne: Erstes Ziel erreicht
- 129** DAV-Gesetzgebungsausschüsse: Stellungnahmen
- 130** DAV PR-Referat: Resonanz auf Pressearbeit
- 130** DAV-Pressemitteilung: Telekommunikation
- 131** DAV und Amnesty International: Anwälte helfen
- 131** DAV-Pressemitteilung: Todesstrafe ächten
- 132** AG Anwältinnen: Erfolgreiche Regionalnetzwerke
- 132** AG Anwältinnen: Wahlaufruf Satzungsversammlung
- 133** AG Verkehrsrecht: Mitgliederversammlung
- 133** Stellenbörse im DAV-Haus
- 134** AG Baurecht: Mitgliederversammlung
- 134** AG Insolvenzrecht: Mitgliederversammlung
- 134** Personalien (u. a. neue Vereinsvorsitzende)

Meinung & Kritik

- 135** Anwaltschaft stärken –
Beratungsmonopol aufgeben?
Rechtsanwältin Dr. Margarete Gräfin von Galen, Berlin

Mitteilungen

Anwaltsrecht

- 136** Die Deckungsanfrage beim
Rechtsschutzversicherer durch den Anwalt
Rechtsanwalt Axel Pabst, Frankfurt am Main

Soldan Institut für Anwaltsmanagement

- 141** Über die Bewilligung von Werten – das
anwaltliche Honorar aus Sicht von Mandanten

Anwaltsvergütung

- 142** Kündigung des Mietvertrages und
Räumungsrechtsstreit
Rechtsanwalt Michael Peter, Bad Honnef

RVG-Frage des Monats

- 144** Mittelgebühr bei der Unfallregulierung
Rechtsanwalt Philipp Wendt, Berlin

Bücherschau

- 145** Blick ins Ausland
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

Soldan Institut für Anwaltsmanagement

Über die Bewilligung von Werten – das Honorar aus Sicht von Mandanten

Mit der Deregulierung der Preise für anwaltliche Leistungen im Bereich der außergerichtlichen Beratungstätigkeit rückt die Frage in den Vordergrund, wie sich die Anwaltshonorare in diesem Segment anwaltlicher Leistungen zukünftig entwickeln oder wie sie durch die Anwälte selbst aktiv gestaltet werden können. Da diese Fragen inzwischen an einem mehr oder minder funktionierenden Markt beantwortet werden, ist nach den Bedingungen zu fragen, die diesen Markt kennzeichnen. Bewilligen Mandanten Preise? Oder entscheiden sie darüber, welchen Wert anwaltlicher Leistung sie in welcher Höhe honorieren wollen?

Rechtsrat und Rechtsvertretung sind komplexe geistige Dienstleistungen, die für Mandanten erbracht werden, die überwiegend rechtliche Laien sind und aufgrund dessen große Schwierigkeiten haben, die Leistungen der von ihnen mandatierten Anwälte zu beurteilen. Diese Schwierigkeiten beziehen sich nicht allein auf die Leistungs-, sondern auch auf die Gegenleistungsseite, d.h. die Honorare, die für anwaltliche Leistungen fällig werden. Das „Preis-Leistungs-Verhältnis“, welches gerne im Zusammenhang mit dem „Wert“ von Produkten oder Diensten bemüht wird, führt bei der Bewertung anwaltlicher Leistungen aus der Nachfragerperspektive zumeist zu keiner klärenden Sicht.

Dies hat verschiedene Gründe: Mandanten haben bisher in aller Regel keine Kenntnisse über marktübliche Referenzpreise. Dies könnte sich mit freier Aushandelbarkeit von Preisen für anwaltliche Leistungen ändern. Allerdings steht grundsätzlich in Frage, ob Preisvergleiche bezogen auf anwaltliche Leistungen in einem echten Sinne überhaupt möglich sind. Mandanten können als Laien die Leistung des Anwalts weder in ihrem fachlichen Kern noch hinsichtlich des Aufwandes der Leistungserstellung einschätzen. Je individueller eine anwaltliche Leistung auf das Problem des Mandanten zugeschnitten werden muss, je weniger sie also standardisiert ist, umso weniger transparent ist sie für den Mandanten.

Ebenso schwierig ist die Einschätzung des „Wertes“ anwaltlicher Leistung im Sinne ihres Ergebnisses. Der Hinweis auf ihren Nutzen führt nur bedingt weiter, weil dieser selbst oft nur schwer in nachvollziehbare, messbare Kategorien gefasst werden kann. Dies gilt zunächst einmal für alle anwaltlichen Leistungen, die der Schadens- oder Risikoprävention dienen. Der „Nutzen“ solcher Prävention wird als immaterieller Wert nur „hypothetisch“ erfahren und zumeist verdrängt. Dementsprechend wird die Anstrengung eines Anwalts, durch die ein Risiko ausbleibt, wegen einer zu schwachen Nutzenerfahrung durch Mandanten tendenziell niedrig bewertet. Dies dürfte der Grund dafür sein, dass anwaltliche Prävention nur eingeschränkt nachgefragt wird und Mandanten nur zögernd Preise für sie bewilligen.

Anders verhält es sich, wenn nicht potenzielle, sondern faktische Schäden oder Risiken auftreten. Die materielle Höhe eines Schadens ist für den Mandanten unmittelbar nachvollziehbar, so dass gilt: Mit zunehmender Höhe mate-

rieller Schäden wächst die Bereitschaft von Mandanten, hohe Honorare zu bewilligen, wenn hierdurch solche Schäden vermieden oder begrenzt werden können. Erkennbar wird zugleich das Interesse des Mandanten an einem bestimmten Ergebnis, wofür er – jedenfalls nach geltendem Recht – den Anwalt allerdings in der Regel nicht honorieren darf.

Stehen demgegenüber immaterielle Werte auf dem Spiel, wird hinsichtlich der Bewilligungsbereitschaft von Honoraren zu differenzieren sein. Geht es etwa um den Entzug persönlicher Freiheit, dürfte sie hoch, geht es um andere Güter, wie die Sicherung auch zukünftig guter persönlicher Beziehungen zu einem Streitgegner, dürfte sie zumeist niedriger ausfallen. Geht es für den Mandanten um eine Mischung materieller und immaterieller Nutzenaspekte, die zudem noch in einem Konflikt zueinander stehen können, wird eine zu Beginn des Mandats vorzunehmende Abwägung für ihn noch schwieriger.

Damit wird deutlich: Die Bewilligung wertbasierter Preise durch Mandanten ist höchst komplex. Sie hängt von vielen Determinanten ab: Von der Art der Konflikte oder Risiken, von der Einsichtsfähigkeit der Mandanten in ihre möglichen Folgen, von den Chancen, diese Risiken durch anwaltliches Handeln oder auch die eigene Mitwirkung zu begrenzen oder auszuschließen. Mandanten stehen also vor dem Dilemma, zu Beginn eines Mandats Preise für Werte im Sinne erwarteter Ergebnisse bewilligen zu sollen, die sie selbst nur sehr bedingt einschätzen können.

Dieses Entscheidungs-dilemma ist für Mandanten nahezu nicht auflösbar. Versuche, durch Ausschreibung von Mandaten mehr Preistransparenz herzustellen, führen auf Seiten der Mandanten häufig zu größerer Verwirrung, statt zu weiterer Klärung. Oft werden sie durch die Ergebnisse solcher Ausschreibungen lediglich darauf hingewiesen, dass es unterschiedliche Formen der Mandatsbearbeitung und damit auch unterschiedliche Wege zum Ziel gibt oder dass es unterschiedliche Ziele gibt, die für Mandanten durchaus gleichwertig sein können, deren Charakter sie aber bei Ausschreibung des Mandats noch nicht erkannten. Dann aber diene die Ausschreibung in erster Linie einer genaueren Einsicht in die Komplexität des zu lösenden Problems, weniger aber einem Vergleich von Preisen für gleiche Leistungen.

Im Ergebnis ist festzuhalten, dass der Wert anwaltlicher Leistung für Mandanten nur sehr schwer zu bestimmen ist. Anwälte haben insbesondere im Bereich der außergerichtlichen Beratung und Vertretung die Chance, potenziellen Mandanten den Wert ihrer Leistung in Form der Vermeidung oder Begrenzung materieller oder immaterieller Risiken zu erläutern und unterschiedliche Strategien im Hinblick auf die von ihnen verfolgten Ziele vorzuschlagen. Zu reden ist also zunächst nicht über Preise, sondern über Werte anwaltlicher Leistung im Sinne wie auch immer gearterter Nutzenversprechen. Mandanten müssen dann – weiterhin unter relativer, durch die (Erst-)beratung des Anwalts aber verminderter – Unsicherheit entscheiden, welche Preise sie für die ihnen angebotenen und von ihnen angestrebten Werte zu zahlen bereit sind.

Soldan Institut: Prof. Dr. Christoph Hommerich,
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian,
Dipl.-Soz. Heike Jackmuth Mag. rer. publ.,
Thomas Wolf, M.A.

Hommerich und Kilian sind Vorstand des Soldan Instituts für Anwaltsmanagement e. V.. Jackmuth und Wolf sind dort wiss. Mitarbeiter.