

## AUFSÄTZE

### Vergütungsvereinbarungen von Strafverteidigern – einige rechtstatsächliche Betrachtungen –

von Prof. Dr. Christoph Hommerich/RA Dr. Matthias Kilian/Dipl.-Soz. Heikeo Jackmuth/  
Thomas Wolf, M. A., Essen<sup>1</sup>

#### 1. Einleitung

Die Diskussion über die Vergütung des Strafverteidigers hat in jüngerer Zeit eine gewisse Renaissance erlebt. Konzentrierte sich die Auseinandersetzung nach der Jahrtausendwende zunächst auf den Bereich der gesetzlichen Vergütung und die Auswirkungen der durch die Ablösung der BRAGO durch das RVG bewirkten »Kostenrechtsmodernisierung« auf die dem Wahlverteidiger zugebilligten Gebühren, verlagerte sich die Debatte nach 2004 stark auf die Vergütungsvereinbarungen von Strafverteidigern. Paradigmatisch hierfür steht die vom BGH mit der Entscheidung vom 27. 1. 2005 in freier Rechtschöpfung letztlich willkürlich statuierte, widerlegliche Vermutung der Unangemessenheit einer Vergütungsvereinbarung eines Strafverteidigers, mit der die gesetzlichen Höchstgebühren um mehr als das Fünffache überschritten wird.<sup>2</sup> Trotz der in den vergangenen Jahren relativ intensiven Befassung mit den rechtlichen Rahmenbedingungen der Strafverteidigervergütung ist die Praxis der Vergütungsvereinbarungen von Strafverteidigern freilich wenig transparent. Zwar besteht die allgemeine Annahme, daß Strafverteidiger im Vergleich zu anderen Rechtsanwälten besonders erfahren im Umgang mit Vergütungsvereinbarungen sind. Wie sich dies rechtstatsächlich darstellt, ist bislang allerdings nur anekdotisch fundiert, empirische Daten zu Vergütungsvereinbarungen von Strafverteidigern gibt es praktisch nicht.

Eine im Jahr 2005 vom Soldan Institut für Anwaltmanagement durchgeführte Befragung von mehr als 1 000 deutschen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten<sup>3</sup> erlaubt aufgrund der Zahl der in diese Stichprobe gefallenen Fachanwältinnen und Fachanwälte für Strafrecht eine erste empirische Annäherung an die Frage, wie Vergütungsvereinbarungen der Strafverteidiger in der Praxis aussehen.<sup>4</sup> Der nachfolgende Beitrag gibt einen Überblick über die gewonnenen Daten und stellt sie in bezug zu den Werten, die für die Gesamtanwaltschaft erhoben worden sind. Vergleichend betrachtet wird die Verwendungshäufigkeit von Vergütungsvereinbarungen durch Strafverteidiger, die Methoden der Preisfindung und Kommunikation über die Vergütung sowie die Präferenzen hinsichtlich bestimmter Vergütungsmodelle.

#### 2. Einsatz und Kalkulation von Vergütungsvereinbarungen

Die aus der Umfrage gewonnenen Ergebnisse zeigen, daß als Strafverteidiger tätige Rechtsanwälte deutlich häufiger Vergütungsvereinbarungen einsetzen als andere Rechtsanwälte (Abb. 1). Während 71 % der Rechtsanwälte ohne Fachanwaltstitel und 79 % der sonstigen Fachanwälte ihre Mandate auch auf der Grundlage von Vergütungsvereinbarungen abrechnen, liegt der Vergleichswert bei Fachanwälten für Strafrecht bei nicht weniger als 96 %. Was bisher nur anekdotischen Charakter hatte, wird hier empirisch belegt: Strafverteidiger rechnen Mandate – wohl aufgrund der für sie zumeist unattraktiven, da trotz der hohen faktischen geldwerten Bedeutung ihrer Tätigkeit nicht unmittelbar wertorientierten Gebühren – überdurchschnittlich häufig auf der Grundlage von Vergütungsvereinbarungen ab. Dennoch taxieren Fachanwälte für Strafrecht

den Umsatz, den sie mit Vergütungsvereinbarungen erzielen, auf lediglich 30 % ihres Gesamtumsatzes. Der auf diese Weise von Rechtsanwälten durchschnittlich erzielte Umsatzanteil liegt knapp darüber (34 %).

Entsprechend negativ äußern sich die befragten Fachanwälte für Strafrecht über die Auskömmlichkeit der gesetzlichen Gebühren. Befragt nach den Gründen für den Abschluß von Vergütungsvereinbarungen antworteten 71 %, Vergütungsvereinbarungen mit Mandanten aufgrund der zu geringen RVG-Gebühren zu treffen. Eine solche Motivation beim Abschluß von Vergütungsvereinbarungen haben nur jeweils 57 % der befragten anderen Fach- sowie der Allgemeinanwälte. Die überproportionale Erhöhung der gesetzlichen Gebühren mit Inkrafttreten des RVG hat an der seit langem von Strafverteidigern geäußerten Klage, daß die gesetzlichen Gebühren ihre Tätigkeit nur unzureichend vergüten, nichts geändert.

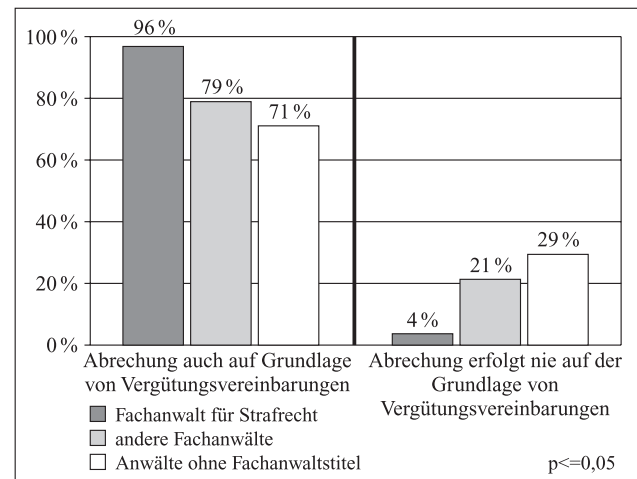


Abb. 1: Einsatz von Vergütungsvereinbarungen nach Spezialisierungsmerkmal

Eine Differenzierung nach Rechtsgebieten (Tab. 1) zeigt jedoch, daß der Einsatz von Vergütungsvereinbarungen im Strafrecht<sup>5</sup> längst nicht so routinisiert gehandhabt wird wie in ande-

<sup>1</sup> Hommerich (Fachhochschule für öffentliche Verwaltung NRW, Abt. Köln) und Kilian (Rechtswissenschaftliche Fakultät der Universität zu Köln) sind Vorstandsmitglieder, Wolf und Jackmuth wissenschaftliche Mitarbeiter des Soldan Instituts.

<sup>2</sup> BGH StV 2005, 621 ff.; hierzu etwa Johnigk, StV 2005, 624 ff.; Lutje, NJW 2005, 2490 ff.; Schneider, BGH-Report 2005, 1154 f.; Henke, AnwBl. 2005, 585 f.; Madert, AGS 2005, 383 f.; Tsambikakis, StraFo 2005, 446 ff.

<sup>3</sup> Die Gesamtstudie »Vergütungsvereinbarungen deutscher Rechtsanwälte: Eine empirische Analyse« ist im Anwaltverlag in Buchform (ISBN 3-8240-5402-7, 15 €) erschienen.

<sup>4</sup> Hinzuweisen ist darauf, daß die Daten für Strafverteidiger anhand des formalen Kriteriums der Zugehörigkeit der Befragten zur Fachanwaltschaft für Strafrecht gewonnen wurden. Die von den Fachanwälten gemachten Angaben beziehen sich aufgrund des Forschungsdesigns nicht nur auf die Tätigkeit als Strafverteidiger, sondern auf ihre Gesamttätigkeit.

<sup>5</sup> Dieser Wert bezieht sich auf die Angaben von allen befragten Rechtsanwälten.

ren Rechtsgebieten: Während im Wirtschaftsrecht über drei Viertel (77 %) und im Verwaltungsrecht über die Hälfte (53 %) der Rechtsanwälte immer bis häufig auf die Methode der Vergütungsvereinbarung zurückgreifen, sind es im Strafrecht lediglich 34 %.

	immer bis häufig	gelegentlich bis nie
Wirtschaftsrecht	77 %	23 %
Verwaltungsrecht	53 %	47 %
Allgemeines Zivilrecht	43 %	57 %
Arbeits- und Sozialrecht	36 %	64 %
<b>Strafrecht</b>	<b>34 %</b>	<b>66 %</b>
Steuerrecht	30 %	70 %
Ausländer-/Asylrecht	24 %	76 %

Tab. 1: Einsatz von Vergütungsvereinbarungen nach Rechtsgebieten

Differenziert nach anwaltlichen Tätigkeitsbereichen ergibt sich folgendes Bild: 38 % der Fachanwälte für Strafrecht setzen bei der Abrechnung der Verteidigung immer bis häufig Vergütungsvereinbarungen ein. Der Vergleichswert liegt bei den anderen Fachanwälten (12 %) und den Befragten ohne Fachanwaltstitel (15 %) deutlich niedriger. Im Bereich der Beratung, in dem die Vergütung des Rechtsanwalts frei verhandelbar ist, zeichnet sich ein dem entgegengesetztes Bild ab: In der Beratung setzen 49 % der Fachanwälte und 53 % der Generalisten immer bis häufig Vergütungsvereinbarungen ein. Der Vergleichswert für Fachanwälte für Strafrecht liegt bei knapp einem Drittel.

### 3. Preisfindung

An den Befund, in welchen anwaltlichen Tätigkeitsfeldern und Rechtsgebieten Vergütungsvereinbarungen eingesetzt werden, schließt sich sachlogisch die betriebswirtschaftliche Frage an, welche Orientierungspunkte zur Bestimmung des Preises gewählt werden. Hierbei ist zu beachten, daß das anwaltliche Vergütungsrecht keine rein marktwirtschaftliche Preiskalkulation erlaubt, da die §§ 4, 14 RVG bei der Preisfindung die Berücksichtigung einer Anzahl nicht rein ökonomischer Kriterien verlangen.

Am häufigsten orientieren sich die befragten Rechtsanwälte bei der Höhe der zu vereinbarenden Vergütung an der fachlichen Schwierigkeit des Mandats. 76 % der Fachanwälte für Strafrecht wählen immer bis häufig diese Preisbildungsmethode. Bei den anderen Fachanwälten liegt der Vergleichswert bei 58 %, bei Anwälten ohne Fachanwaltstitel bei 62 %. Am seltensten orientieren sich die Befragten an vergleichbaren Preisen ihrer direkten Wettbewerber: Lediglich 30 % der Strafverteidiger, 24 % der übrigen Spezialisten und 29 % der Rechtsanwälte ohne Fachanwaltstitel bilden ihren Preis aufgrund einer wettbewerbsanalytischen Beobachtung der Konkurrenz. Dies hat seinen Grund zweifelsohne darin, daß der Markt für anwaltliche Dienste bezüglich der marktüblichen Preise weitestgehend intransparent ist. Beinahe ebenso selten jedoch orientieren sich die Befragten an den Vorgaben der gesetzlichen Gebühren des RVG.

### 4. Kommunikation

Bei Existenz subsidiär geltender Tarifregelungen im Sinne des § 612 Abs. 2 BGB sind Vergütungsvereinbarungen zwischen Anwalt und Mandant auch Produkt erfolgreicher Kommunikation seitens des Rechtsanwalts. Betrachtet man die Kommunikation über Vergütungsfragen, ergeben sich deutliche Unterschiede der Verhaltensmuster von Strafverteidigern, den übrigen Fachanwälten und den Allgemeinanwälten: Während die Hälfte der Fachanwälte für Strafrecht im Vorfeld eines Man-

dats nicht über die Vergütung mit den Mandanten kommuniziert, verhalten sich lediglich jeweils 28 % der anderen Fachanwälte und Generalisten ebenso (Abb. 2).

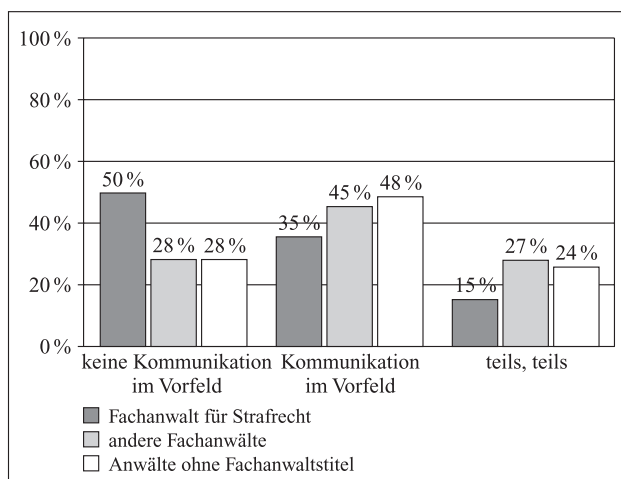


Abb. 2: Kommunikation der Vergütung im Vorfeld eines Mandats nach Spezialisierung

Als Zeitpunkt für die Thematisierung der Vergütungsfrage favorisiert die überwiegende Mehrheit der befragten Rechtsanwälte das Ende des ersten Mandantengesprächs. 80 % der Fachanwälte für Strafrecht sowie 60 % der anderen Fachanwälte und 59 % der Allgemeinanwälte wählen immer bis häufig diesen Zeitpunkt. Deutlich seltener hingegen werden ein Termin vor dem ersten Mandantengespräch, der Beginn des ersten Gesprächs, ein Zeitpunkt im Verlaufe des Mandats oder das Ende des Mandats zur Kommunikation über die anwaltliche Vergütung genutzt. Einigkeit besteht unter den Befragten auch hinsichtlich des Kommunikationsweges:<sup>6</sup> 96 % der Fachanwälte für Strafrecht, 98 % der anderen Fachanwälte und 99 % der Allgemeinanwälte wählen das persönliche Gespräch, um die Frage der Vergütung zu thematisieren. Zusätzlich tendieren Strafverteidiger leicht häufiger als ihre Kollegen zur schriftlichen Kommunikation. 31 % sprechen über die Vergütungsfrage per Brief, 15 % per Fax und vier Prozent per Email an. Der Vergleichswert liegt bei anderen Fachanwälten bei 18 %, drei und zwei Prozent, und bei Allgemeinanwälten bei 22 %, fünf und drei Prozent.

Einigkeit besteht bei den befragten Rechtsanwälten ebenfalls in der Frage der Einschätzung der Gesprächssituation bei Thematisierung der Vergütungsfrage. Die Mehrheit der Fachanwälte für Strafrecht (58 %), der anderen Fachanwälte (55 %) sowie der Anwälte ohne Zusatzqualifikation (56 %) empfindet die Situation als nicht oder wenig unangenehm. Die überwiegende Mehrheit der befragten Rechtsanwälte versucht ihre Mandanten zu einer Vereinbarung zu bewegen, indem sie auf den Umfang und die Schwierigkeit des Mandats sowie auf die in der Vergütung enthaltenen Leistungen hinweist.<sup>7</sup> Fachanwälte für Strafrecht verweisen deutlich seltener als die übrigen Fachanwälte auf die besondere Qualität ihrer Leistung: Während die Mehrheit ihrer Fachanwaltskollegen (52 %) versucht, dies als überzeugendes Argument in die Diskussion einzubringen, unternehmen dies lediglich 39 % der Strafverteidiger.

### 5. Vergütungsmodelle

#### 5.1. Zeithonorar (»Input-basierte Vergütung«)

Im Rahmen der empirischen Untersuchung des Soldan Instituts für Anwaltmanagement wurden die Rechtsanwältinnen

<sup>6</sup> Bei dieser Frage waren Mehrfachantworten möglich.

<sup>7</sup> Bei dieser Frage waren Mehrfachantworten möglich.

und Rechtsanwälte nicht nur zur Häufigkeit, Kalkulation und Kommunikation von Vergütungsvereinbarungen befragt, sondern auch gebeten, ihr bevorzugtes Vergütungsmodell anzugeben. Die Ergebnisse verdeutlichen, daß das beliebteste Modell die zeitabhängige Vergütung in der Form des Stundenhonorars ist. Jedoch wird diese Honorarform nicht von allen Rechtsanwälten gleich häufig genutzt. Während die Mehrheit der Allgemeinanwälte (59 %) und der anderen Fachanwälte (61 %) immer bis häufig das Stundenhonorar verwendet, erfreut sich dieses Vergütungsmodell bei Fachanwälten für Strafrecht geringerer Beliebtheit (46 %). Empirisch verifiziert ist der bislang anekdotische Befund, daß Pauschalhonorare bei Strafverteidigern besonders beliebt sind: 40 % der Fachanwälte für Strafrecht arbeiten immer bzw. häufig mit Pauschalhonoraren. Ihre Fachanwaltskollegen hingegen benutzen dieses Vergütungsmodell deutlich seltener (lediglich 26 % immer oder häufig).

Gleichwohl werden Stundenhonorare von allen Vergütungsmodellen am häufigsten vereinbart. Die Annahme, daß Fachanwälte im Vergleich zu ihren nicht entsprechend weiterqualifizierten Kollegen überdurchschnittliche Stundensätze<sup>8</sup> erzielen, läßt sich anhand der erhobenen Daten bestätigen. So liegt der feste Stundensatz von Fachanwälten durchschnittlich um 14 Euro höher als der jener Kollegen, die keinen Fachanwaltstitel erworben haben. Das gleiche gilt für den Mindest- und Höchstsatz der variablen Vergütung. Eine Differenzierung nach einzelnen Fachanwaltschaften zeigt allerdings, daß die Unterschiede zu den Stundensätzen der Gesamtanwaltschaft in erheblichem Maße von dem Rechtsgebiet abhängen, für das der Fachanwaltstitel erworben wurde (Tab. 2).<sup>9</sup> Mit 220 Euro verlangen Fachanwälte für Strafrecht den höchsten Stundensatz. Zudem ist hier auch die Spanne zwischen Mindest- und Höchstsatz mit 140 Euro am größten.

Fachanwalt für	fester Stundensatz*	flexibler Stundensatz	
		Mindestsatz*	Höchstsatz*
Familienrecht	164 €	133 €	230 €
Arbeitsrecht	196 €	152 €	236 €
Steuerrecht	200 €	175 €	261 €
Verwaltungsrecht	190 €	204 €	261 €
<b>Strafrecht</b>	<b>220 €</b>	<b>127 €</b>	<b>267 €</b>
sonst. Fachanwaltschaften	165 €	159 €	252 €

\* p < 0,05

Tab. 2: Durchschnittliche Stundensätze nach einzelnen Fachanwaltschaften

### 5.2. Erfolgshonorar (»Output-basierte Vergütung«)

De lege lata sind Erfolgshonorare<sup>10</sup> aufgrund ihres in § 49 b Abs. 2 BRAO statuierten Verbots nicht zulässig. Vor dem Hintergrund, daß sich das *BVerfG* voraussichtlich noch im Jahr 2007 im Rahmen einer Verfassungsbeschwerde mit der Verfassungsmäßigkeit des Verbots beschäftigen wird,<sup>11</sup> ist es aber reizvoll, Erkenntnisse über den gegenwärtigen Umgang mit dem Erfolg als Determinant anwaltlicher Vergütung zu gewinnen. Dies gilt um so mehr, als Strafverteidiger gemeinhin als besonders »erfolgshonorar-affin« gelten.

Bei der Einschätzung des Erfolgshonorars ergeben sich deutliche Unterschiede zwischen Fachanwälten für Strafrecht und der übrigen Anwaltschaft. Die Frage, ob man – bei vorausgesetzter Zulässigkeit – auf den Wunsch des Mandanten in geeigneten Mandaten ein am Erfolg bzw. Mißerfolg orientiertes Honorar vereinbaren würde, wird von 48 % der Strafverteidiger verneint. Diese ablehnende Haltung ist bei den anderen befragten Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten mit 35 %

bzw. 36 % schwächer ausgeprägt. Dieser Befund ist interessant, spiegelt er doch in gewisser Weise die in anderen Rechtsordnungen zumeist deutlich kritischere Einstellung auch des Gesetzgebers gegenüber Erfolgshonoraren in der Strafverteidigung und in Familiensachen selbst dort wieder, wo Erfolgshonorare generell zulässig sind.

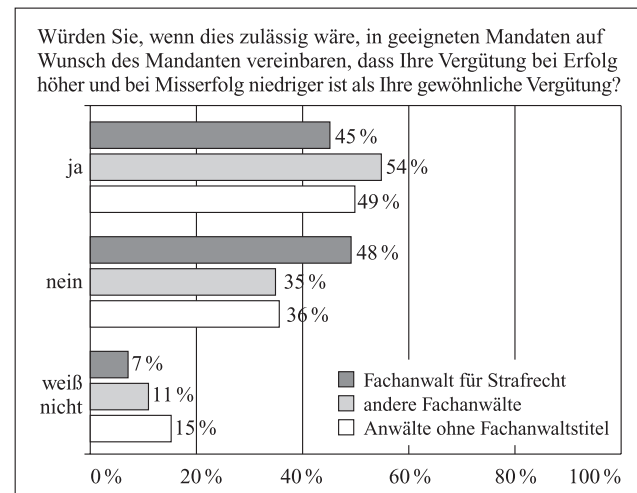


Abb. 3: Bereitschaft zulässiges Erfolgshonorar auf Wunsch des Mandanten zu vereinbaren nach Spezialisierungsmerkmal

Eine nachträgliche Anpassung der Vergütung nach Beendigung des Mandats ist berufsrechtlich unbedenklich. Knapp mehr als die Hälfte der Fachanwälte für Strafrecht (52 %) gibt an, entsprechende erfolgsbedingte »Korrekturen« am eigentlich geschuldeten Honorar schon einmal vorgenommen zu haben (Abb. 4). Die Vergleichswerte der Allgemeinanwälte (59 %) und der anderen Fachanwaltskollegen (61 %) liegen deutlich darüber.

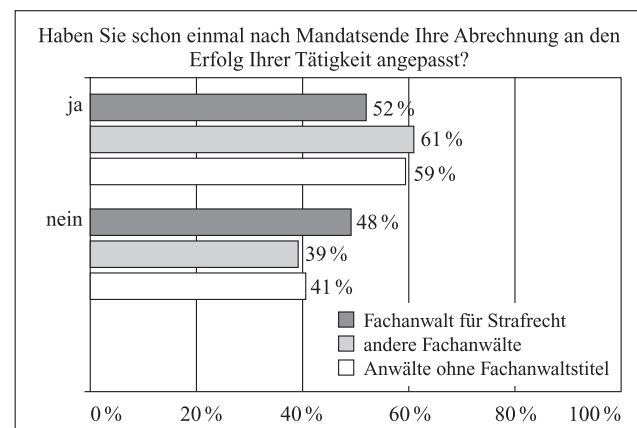


Abb. 4: Anpassung der Abrechnung nach Mandatsende an den Erfolg der Tätigkeit nach Spezialisierungsmerkmal

Die insgesamt stärkere Ablehnung der Strafverteidiger gegenüber Erfolgshonoraren ist um so bemerkenswerter, als sie deut-

8 Vgl. zu diesem Thema den Beitrag des Soldan Instituts in AnWB. 7/2006, S. 473 – 476.

9 In der Berechnung wurde die Gruppe der Anwälte, die zwei Fachanwaltstitel führen dürfen, nicht berücksichtigt, da Berechnungen keinen signifikanten Unterschied zwischen Anwälten mit einer oder zwei Fachanwaltstiteln ergaben. Daher gehen nur die erstgenannten Fachanwaltstitel in die Analyse mit ein.

10 Vgl. zu diesem Thema den Artikel des Soldan Instituts für Anwaltmanagement in AnWB. 2006, S. 50 – 52.

11 Vgl. Kilian, BB 2006, 225, 229; Filges, Kammerforum Hamburg 2005, S. 1 f.; Dahns, NJW-Spezial 2006, 93; Mayen, AnWB. 2006, 172; Pohl/Schons, ZRP 2006, 31.

lich häufiger als ihre Kollegen von ihren Mandanten auf das Thema erfolgsorientierte Vergütung angesprochen werden: Während 26 % der Strafverteidiger immer bis häufig von ihren Mandanten angesprochen werden, erfolgsabhängige Komponenten in die Vergütungsvereinbarung aufzunehmen, ist dies nur bei jeweils neun Prozent der Fachanwälte und Allgemeinanwälte der Fall.

#### **6. Fazit/Ausblick**

Insgesamt wird durch die gewonnenen Erkenntnisse bisher nur anekdotisch Behauptetes empirisch bestärkt: Strafverteidiger – hier gemessen über den Indikator Fachanwalt für Strafrecht – rechnen Mandate deutlich häufiger als die restliche Anwaltschaft auf der Grundlage von Vergütungsvereinbarungen ab. Dies mag zum einen an den sich für die gesamte Profession

nachteilig auswirkenden Wirkungsprinzipien des RVG liegen, zum anderen jedoch aus der besonders für Strafverteidiger ungünstigen Höhe der gesetzlichen Gebühren resultieren. Entsprechend geben Strafverteidiger häufiger als andere Rechtsanwälte die zu niedrigen RVG-Gebühren als Grund für den Abschluß von Vergütungsvereinbarungen an. Trotz der überdurchschnittlich hohen Stundensätze erzielen letztere jedoch anteilmäßig sogar leicht weniger Umsatz durch Vergütungsvereinbarungen als die Gesamtanwaltschaft. Fachanwälte für Strafrecht tendieren deutlich häufiger als andere Rechtsanwälte zur Abrechnung ihrer Tätigkeit in Form eines Pauschalhonorars. Dem Erfolgshonorar stehen sie kritischer gegenüber als ihre Kollegen in der Gesamtanwaltschaft. In Fragen der Preisfindung sind die Unterschiede zwischen den betreffenden Gruppen lediglich marginal.