

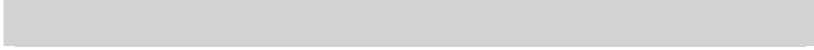


Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
Inhaltsverzeichnis	7
1. Einleitung	11
1.1 Vergütungsvereinbarungen im Gefüge des Vergütungsrechts	11
1.2 Der aktuelle Paradigmenwechsel	12
1.3 Die empirische Studie	14
1.4 Der Forschungsbericht	15
2. Gegenwartsprobleme der anwaltlichen Vergütung	19
2.1 Ausgangspunkt der Untersuchung	19
2.2 Funktionsfähigkeit der Wirkungsprinzipien des RVG	19
2.2.1 Das Prinzip der Quersubventionierung	19
2.2.2 Erfahrungen der Anwaltschaft	21
2.3 Sensitivität der Mandanten	27
3. Gegenstandsbereiche der Vergütungsvereinbarungen	29
3.1 Anteil der Mandate mit Vergütungsvereinbarung	29
3.2 Umsatzanteil	32
3.3 Tätigkeitsfelder	35
3.4 Rechtsgebiete	39
3.5 Gründe für den Abschluss	42
4. Preisfindung	47
4.1 Rechtliche Rahmenbedingungen	47
4.2 Preisfindungsmethoden	48
4.3 Differenzierungskriterien	51
4.4 Entscheidungsprozesse	53
5. Vergütungsformen	57
5.1 Rechtliche Rahmenbedingungen	57

5.2	Verwendungshäufigkeit unterschiedlicher Vergütungsmodelle	58
5.3	Zeithonorare („Input-basierte Vergütung“)	61
5.3.1	Verwendungshäufigkeit	61
5.3.2	Stundensätze	64
5.3.3	Kalkulation	75
5.3.4	Abrechnung	80
5.3.5	Dokumentation	87
5.3.6	Kostenerstattung	93
5.3.7	Einstellung der Anwaltschaft	97
5.4	Erfolgshonorare („Output-basierte Vergütung“)	102
5.4.1	Gesetzliches Verbot	102
5.4.2	Verwendungshäufigkeit	103
5.4.3	Nachträgliche Ergebnisorientierung	105
5.4.4	Einstellung der Mandanten	107
5.4.5	Einstellung der Anwaltschaft	108
5.5	Pauschalvergütung („Aufgaben-basierte Vergütung“)	110
5.5.1	Konzept der Pauschalvergütung	110
5.5.2	Verwendungshäufigkeit	112
5.5.3	Differenzierende Betrachtung	113
5.6	Modifizierungen des RVG-Tarifs („Tarif-basierte Vergütung“)	114
5.6.1	Konzept der tarif-basierten Vergütung	114
5.6.2	Verwendungshäufigkeit	114
5.6.3	Differenzierende Betrachtung	115
5.7	Abrechnung von Auslagen	117
5.7.1	Rechtliche Rahmenbedingungen	117
5.7.2	Vereinbarungen über Auslagen	118
6.	Kommunikation in Vergütungsfragen	121
6.1	Rechtliche Rahmenbedingungen	121
6.2	Zeitpunkt der Kommunikation	122
6.3	Der Mandant als Initiator	126
6.4	Kommunikationswege	128
6.5	Bewertung der Gesprächssituation	129

6.6	Förderung der Akzeptanz von Vergütungsvereinbarungen	132
6.7	Vergütungsverhandlungen.....	133
7.	Liquiditätssteuerung und Forderungsmanagement.....	135
7.1	Realisierung von Vergütungsansprüchen.....	135
7.2	Ausfälle von Vergütungsforderungen	135
7.2.1	Forderungsausfälle als Problem der Anwaltschaft	135
7.2.2	Höhe der jährlichen Ausfälle	136
7.2.3	Einflussfaktoren	138
7.2.4	Wahrscheinliche Gründe	140
7.3	Fälligkeit und Vorschuss.....	141
7.3.1	Rechtliche Rahmenbedingungen.....	141
7.3.2	Beanspruchung von Vorschüssen	142
7.4	Factoring von Vergütungsforderungen	148
7.4.1	Konzept.....	148
7.4.2	Rechtliche Rahmenbedingungen.....	149
7.4.3	Interesse der Anwaltschaft	150
7.5	Anpassungen nach Mandatsabschluss	153
8.	Rechtsschutzversicherte Mandate	155
8.1	Rechtsanwälte und Rechtsschutzversicherer	155
8.2	Häufigkeit.....	155
8.3	Vergütungsvereinbarungen	158
8.4	Versicherungsrechtliche Abwicklung	160
8.5	Rationalisierungsabkommen mit der Versicherungswirtschaft	161
8.5.1	Konzept.....	161
8.5.2	Rechtliche Rahmenbedingungen.....	162
8.5.3	Interesse der Anwaltschaft	163
9.	Zentrale Ergebnisse der Befragung	169
9.1	Die empirische Studie.....	169
9.2	Gegenwartsprobleme der anwaltlichen Vergütung.....	169
9.3	Gegenstandsbereiche der Vergütungsvereinbarungen	170



9.4	Preisfindung.....	172
9.5	Vergütungsformen	174
9.6	Kommunikation in Vergütungsfragen.....	178
9.7	Liquiditätssteuerung und Forderungsmanagement	180
9.8	Rechtsschutzversicherte Mandate.....	182
	Literaturverzeichnis	185