

Ein Jahr Erfolgshonorare – Empirische Ergebnisse zu einer erzwungenen Reform

Prof. Dr. Christoph Hommerich, Bergisch-Gladbach und
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

Das Erfolgshonorar – seit dem 1. Juli 2008 in bestimmten Fällen zulässig – hat seine Liebhaber gefunden. Am ehesten wird es von gewerblichen Mandanten nachgefragt und von größeren Kanzleien abgeschlossen, wie die ersten Ergebnisse einer Befragung des Soldan Institut für Anwaltmanagement belegen. Immerhin geben 20 Prozent der befragten Anwälte an, dass sie schon einmal auf Erfolgsbasis ein Honorar vereinbart haben.

I. Neuregelung des Verbots des Erfolgshonorars

Vor einem Jahr – mit Wirkung zum 1. Juli 2008 – ist das zuvor uneingeschränkte, in § 49b Abs. 2 BRAO statuierte Verbot des anwaltlichen Erfolgshonorars durch den Gesetzgeber gelockert worden¹. Freiwillig erfolgte diese Liberalisierung des Vergütungsrechts freilich nicht, angestoßen wurde sie durch eine Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts vom 12. Dezember 2006². Der Beschluss stellte fest, dass das Verbot des anwaltlichen Erfolgshonorars mit dem Grundrecht auf freie Berufsausübung nicht vereinbar sei, soweit es selbst dann zu beachten ist, wenn mit der Vereinbarung eines Erfolgshonorars besonderen Umständen in der Person des Auftraggebers Rechnung getragen werden soll, die diesen sonst davon abhielten, seine Rechte zu verfolgen. Der Gesetzgeber war in Folge dieser Entscheidung verpflichtet, zumindest diese Fälle vom gesetzlichen Verbot auszunehmen (sog. „kleine Lösung“). Ihm stand es aber ebenso offen, das Verbot insgesamt aufzuheben und Erfolgshonorare schlechthin zuzulassen (sog. „große Lösung“)³.

Die Politik hat sich schließlich, wohl auch aufgrund des Zeitdrucks, der eine Neuregelung bis zum 30. Juni 2008 erforderte, für die „kleine Lösung“ entschieden. Ein Erfolgshonorar darf nach § 49b Abs. 2 BRAO i. V. m. § 4a RVG nur dann vereinbart werden, „wenn der Auftraggeber aufgrund seiner wirtschaftlichen Verhältnisse bei verständiger Betrachtung ohne die Vereinbarung eines Erfolgshonorars von der Rechtsverfolgung abgehalten würde“⁴. Wie eng dieses Verbot angesichts des Kriteriums der „verständigen Betrachtung“ tatsächlich ist, wird unterschiedlich beurteilt⁵. Der Sache nach ist es aber zu einer umfassenden Freigabe von Erfolgshonoraren nicht gekommen.

Im Rahmen der Befragung zum Berufsrechtsbarometer 2009 gaben im Mai 2009 rund 1.400 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte Auskunft über ihre Erfahrungen mit Erfolgshonoraren seit deren teilweiser Freigabe zum 1. Juli 2008. Gefragt wurden sie zum einen nach dem Interesse der Mandanten an Erfolgshonoraren, zum anderen nach der Vereinbarungshäufigkeit einer solchen spekulativen Vergütung.

II. Interesse der Mandanten an Erfolgshonoraren

Die Teilnehmer des Berufsrechtsbarometers wurden zunächst um Mitteilung gebeten, wie häufig sie unter Geltung des neuen Rechts von ihren Mandanten auf die Möglichkeit, ein Erfolgshonorar zu vereinbaren, angesprochen werden. Im Nachgang zu der Entscheidung des BVerfG war in der Anwaltschaft eine gewisse Furcht auszumachen, dass die Bevölkerung aufgrund der Berichterstattung über Erfolgshonorare Mandate in starkem Maße auf spekulativer Grundlage erteilen würde. Hier zeigt das Berufsrechtsbarometer 2009 auf, dass diese Befürchtungen zum Teil übertrieben waren, dass allerdings mit Nachfragen der Mandanten nach einer spekulativen Vergütung durchaus gerechnet werden muss. Immerhin 18 Prozent der befragten Rechtsanwälte wurden im Verlauf des letzten Jahres zumindest gelegentlich auf die Möglichkeit der Vereinbarung einer erfolgsbasierten Vergütung angesprochen. 36 Prozent geben an, dass dies eher selten der Fall gewesen sei, während knapp die Hälfte der Befragten (46 Prozent) nach eigenem Bekunden von ihren Mandanten seitdem noch nicht auf ein mögliches Erfolgshonorar angesprochen worden ist.

Bei einer differenzierten Betrachtung zeigt sich, dass insbesondere Mandanten überörtlicher und internationaler Sozietäten die Möglichkeit einer Vereinbarung eines Erfolgshonorars ansprechen: 12 Prozent der Rechtsanwälte in überörtlichen Sozietäten und 23 Prozent der Berufsangehörigen, die in internationalen Sozietäten tätig sind, berichten, dass sie seit Sommer 2008 häufig auf Erfolgshonorare angesprochen worden sind. Anwälte aus Einzelkanzleien, Bürogemeinschaften oder örtlichen Sozietäten berichten hingegen nur mit einem Anteil von zwei bis vier Prozent von häufigen Nachfragen ihrer Mandantschaft. Einzelanwälte sind sogar mehrheitlich (52 Prozent) noch kein einziges Mal auf Erfolgshonorare angesprochen worden. Der Vergleichswert in überörtlichen bzw. internationalen Sozietäten liegt mit 33 Prozent bzw. 31 Prozent rund 20 Prozentpunkte niedriger.

Der Kanzleityp – Einzelkanzlei, Bürogemeinschaft, örtliche, überörtliche, internationale Sozietät – steht typischer-

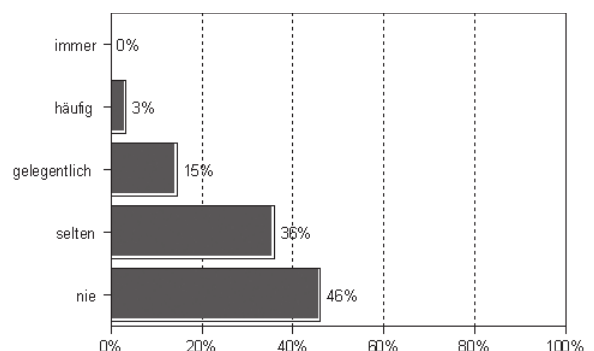


Abb. 1: Häufigkeit der Ansprache von Mandanten auf die Möglichkeit der Vereinbarung von Erfolgshonoraren

1 Gesetz zur Neuregelung des Verbots der Vereinbarung von Erfolgshonoraren vom 12.6.2008, BGBl. I 2008, S. 1000ff.

2 BVerfG AnwBl 2007, 297 = NJW 2007, 979ff.

3 Näher Kilian, BB 2007, 1061ff.

4 Zu den verschiedenen Gestaltungsformen vgl. Kilian, in: Henssler/Prütting, BRAO, 3. Aufl. 2009, § 49b Rn. 77ff.

5 Zur gesetzlichen Neuregelung etwa Hansens, ZAP Fach 24, S. 1124ff.; Enders, JurBüro 2008, 337ff.; Mayer, AnwBl. 2008, 479ff.; Kilian, NJW 2008, 1905ff.

	Einzelkanzlei	Bürogemeinschaft	örtliche Sozietät	überörtliche Sozietät	internationale Sozietät
Immer	0%	0%	0%	0%	0%
Häufig	2%	4%	2%	12%	23%
gelegentlich	12%	19%	15%	15%	15%
Selten	34%	37%	38%	40%	31%
Nie	52%	40%	44%	33%	31%
p<=0,05					*N=13

Tab. 1: Häufigkeit der Frage von Mandanten nach Erfolgshonoraren – nach Kanzleityp

	Anteil gewerblicher Mandate				
	bis zu 10%	11 bis 30%	31 bis 60%	61 bis 1090%	91 bis 100%
Immer	0%	0%	0%	0%	0%
Häufig	2%	2%	5%	6%	7%
gelegentlich	10%	15%	15%	20%	15%
Selten	33%	38%	40%	35%	29%
Nie	55%	45%	40%	39%	49%
P<=0,05					

Tab. 2: Häufigkeit der Frage von Mandanten nach Erfolgshonoraren - nach Mandatsstruktur

weise in einem engen Zusammenhang mit der Größe einer Kanzlei. Nicht überraschend ist daher der Befund, dass in größeren Kanzleien Erfolgshonorare seitens der Mandanten deutlich häufiger thematisiert werden als in kleineren Kanzleien. Allerdings zeigt sich, dass Erfolgshonorare nicht nur „Großkanzleien“ beschäftigen: Bereits ab einer Kanzleigröße von sechs oder mehr Rechtsanwälten bleibt die Häufigkeit der Ansprache des Themas durch Mandanten relativ stabil. 29 Prozent der Befragten aus Kanzleien dieser Größe berichten von häufigen beziehungsweise gelegentlichen Nachfragen. In kleineren Kanzleien liegt der Vergleichswert bei 16 Prozent (Einzelkanzlei) beziehungsweise 17 Prozent (Kleinsozietät).

Eine nach Mandatsstruktur differenzierte Betrachtung der befragten Rechtsanwälte verdeutlicht, dass nicht unbedingt jene an Erfolgshonoraren interessiert zu sein scheinen, an die das Bundesverfassungsgericht bei seiner Entscheidung insbesondere gedacht hat – bedürftige Privatpersonen, die ohne Erfolgshonorare keinen Zugang zum Recht erhalten würden: Rechtsanwälte mit einem höheren Anteil an „Privatkunden“ berichten deutlich seltener von Nachfragen ihrer Mandantschaft als Rechtsanwälte, die in großem Umfang gewerbliche Klientel betreuen: Rechtsanwälte, die zwischen 70 und 90 Prozent Privatkunden betreuen, sind zu 45 Prozent überhaupt noch nicht auf Erfolgshonorare angesprochen worden, 17 Prozent von ihnen gelegentlich oder häufig. Bei den hauptsächlich auf Privatmandanten (Anteil am Gesamtmandatsaufkommen: 90 Prozent oder mehr) fokussierten Rechtsanwälten fallen die Ergebnisse noch deutlicher aus: Hier ist die Mehrheit (55 Prozent) noch nie auf Erfolgshonorare angesprochen worden, lediglich 12 Prozent zumindest gelegentlich. Hingegen ist jeder vierte Rechtsanwalt, der mehr als 60 Prozent gewerbliche Mandate bearbeitet, häufig oder zumindest gelegentlich mit solchen Nachfragen konfrontiert worden.

Zwei weitere Streiflichter: Rechtsanwältinnen werden signifikant seltener auf Erfolgshonorare angesprochen als Rechtsanwälte. Zudem sind Nachfragen in kleineren Städten (weniger als 50.000 Einwohner) deutlich seltener als in Großstädten. Eine Erklärung hierfür ist zwar die weniger stark gewerblich geprägte Mandatsstruktur von Rechtsanwältinnen und kleinstädtischen Kanzleien. Gründe können aber auch eine abweichende Erwartungshaltung gegenüber weiblichen Anwälten oder Hemmschwellen in einem transparenteren sozialen Umfeld sein.

III. Vereinbarung von Erfolgshonoraren seit dem 1. Juli 2008

Eine zweite Frage des Berufsrechtsbarometers 2009 zum Themenkomplex Erfolgshonorare zielte auf Erkenntnisse zu der Häufigkeit der Vereinbarung von Erfolgshonoraren durch Rechtsanwälte seit dem Zeitpunkt ihrer partiellen Legalisierung. Der Zeitraum zwischen Inkrafttreten der Neuregelung und der Befragung der Anwaltschaft im Rahmen des Berufsrechtsbarometers 2009 betrug zwar nur rund 10 Monate, ist aber doch hinreichend lang, um eine erste Einschätzung der Bedeutung der Abschwächung des Verbots des Erfolgshonorars für den Rechtsdienstleistungsmarkt zu erlauben. Hierbei zeigt sich als Ausgangsbefund, dass 79,7 Prozent aller Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte bislang noch kein Erfolgshonorar vereinbart haben. Immerhin 20,3 Prozent der Teilnehmer des Berufsrechtsbarometers sind aber seit dem 1. Juli 2008 mindestens einmal gegen eine spekulative Vergütung tätig geworden.

Eine differenzierte Betrachtung verdeutlicht, dass insbesondere die Kanzleigröße einen starken Einfluss auf den Abschluss von Erfolgshonorarvereinbarungen hat. Während knapp die Hälfte (48 Prozent) aller Kanzleien mit mehr als 10 anwaltlichen Berufsträgern bereits einmal ein erfolgs-

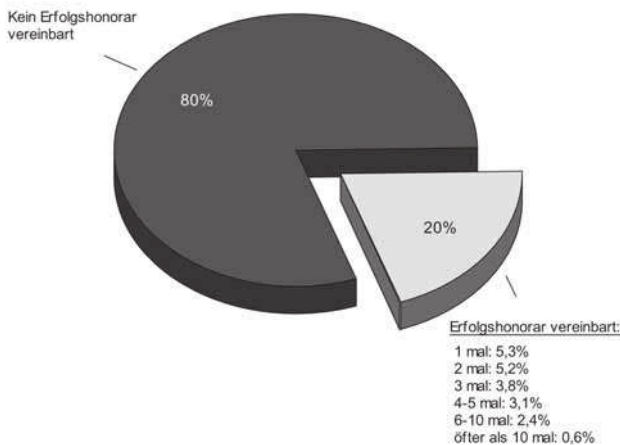


Abb. 2: Einsatz und Häufigkeit von Erfolgshonoraren

basiertes Honorar vereinbart hat, liegt der Anteil von Einzelanwälten mit ähnlichen Erfahrungen 18 Prozentpunkte darunter (30 Prozent). Als weiterer Einflussfaktor des Abschlusses von Erfolgshonoraren zeigt sich auch die Mandatsstruktur von Kanzleien. Hier gilt als Regel: Mit steigendem Anteil gewerblicher Mandate nimmt auch der Anteil von Anwälten zu, die bereits Erfolgshonorare vereinbart haben. Als eng mit Größe und Struktur von Kanzleien zusammenhängende Determinante übt auch das Geschlecht der Befragten einen Einfluss auf den Abschluss von Erfolgshonoraren aus. Während knapp ein Viertel der befragten Rechtsanwältinnen (24 Prozent) bereits einmal ein Erfolgshonorar vereinbart hat, trifft dies auf rund ein Drittel der Rechtsanwälte zu.

IV. Häufigkeit der Vereinbarung von Erfolgshonoraren

Schließlich ist das Berufsrechtsbarometer auch der Frage nachgegangen, wie häufig es bei jenen Rechtsanwälten, die bereits Erfolgshonorare vereinbart haben, zu solchen Absprachen mit ihren Mandanten gekommen ist. Jeweils ein Viertel der Anwälte aus dieser Teilgruppe hat ein Erfolgshonorar lediglich ein- bzw. zweimal vereinbart. Fünffmal oder häufiger haben überhaupt nur 24,1 Prozent der „erfolgshonoraraffinen“ Rechtsanwälte, das heißt weniger als 5 Prozent aller Rechtsanwälte, ein Erfolgshonorar vereinbart. Diese Zahlen belegen, dass Erfolgshonorare bislang in praktisch keiner Kanzlei ein Instrument aktiver Preispolitik geworden sind, sondern nur in seltenen Einzelfällen Verwendung finden. Mehr als zehn Mal haben in dem untersuchten Zehnmonatszeitraum nur 0,6 Prozent aller Rechtsanwälte von den vom Gesetzgeber neu eröffneten Möglichkeiten Gebrauch gemacht.

Auf der Basis der Gesamtzahl aller Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte von 150.000 und unter Zugrundelegung der mitgeteilten Häufigkeit von Erfolgshonorarvereinbarungen durch eine repräsentative Stichprobe aus dieser Gesamtheit ergibt sich rein rechnerisch eine absolute Zahl von ca. 75.000 seit dem 1. Juli 2008 getroffenen Erfolgshonorarvereinbarungen.

⁶ Vgl. Hommerich/Kilian, Vergütungsvereinbarungen deutscher Rechtsanwälte 2006, S. 102 ff.

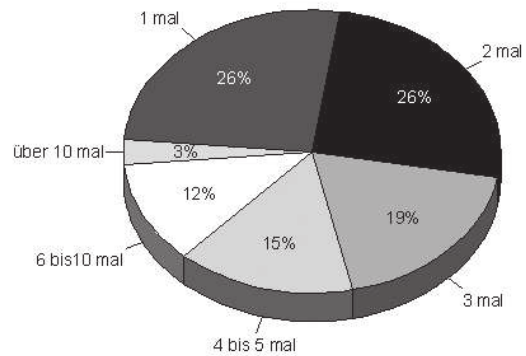


Abb. 3: Häufigkeit des Einsatzes von Erfolgshonoraren*

*Basis: Alle Anwälte, die seit der Lockerung des Verbots des anwaltlichen Erfolgshonorars überhaupt mindestens ein Mal ein Erfolgshonorar vereinbart haben.

V. Bewertung

Erste empirische Befunde zum Erfolgshonorar in Deutschland deuten darauf hin, dass die Reform insbesondere für diejenigen Rechtsanwälte Bedeutung erlangt hat, die gewerbliche Mandanten betreuen. Auch diese Mandanten können – selbstverständlich – solche sein, die im Sinne des Gesetzes aufgrund ihrer „wirtschaftlichen Verhältnisse bei verständiger Betrachtung ohne die Vereinbarung eines Erfolgshonorars von der Rechtsverfolgung abgehalten würden“. Lebensnäher dürfte allerdings die Einschätzung sein, dass bei der Zusammenarbeit des Rechtsanwalts mit solchen Auftraggebern das Erfolgshonorar mehr als modernes „output-basiertes“ Vergütungsmodell⁶ und weniger als Finanzierungsinstrument im Interesse eines finanziell schlecht bemittelten Mandanten gesehen wird. Ob Erfolgshonorare tatsächlich den Zugang zum Recht der Bevölkerung signifikant verbessern werden, bleibt daher abzuwarten.

Soldan Institut: Prof. Dr. Christoph Hommerich, Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian

Hommerich und Kilian sind Vorstände des Soldan Instituts für Anwaltmanagement e. V. Informationen zum Soldan Institut für Anwaltmanagement im Internet unter www.soldaninstitut.de.

Sie erreichen die Autoren unter der E-Mail-Adresse autor@anwaltsblatt.de.