

Ein großes Risiko kostet Geld

Anwälte dürfen seit Kurzem Erfolgshonorare aushandeln. Experte Matthias Kilian gibt Tipps, worauf Mandanten achten müssen

1 Welche Vorteile hat ein erfolgsabhängiges Honorar?

Der Mandant muss das Kostenrisiko nicht allein tragen. Dieses Risiko verlagert sich auf den Rechtsanwalt. Wenn der Anwalt die Interessen seines Mandanten nicht durchsetzt, kann er kein oder nur ein verringertes Honorar verlangen.

2 In welchen Fällen sollten Rechtsuchende Erfolgshonorare aushandeln?

Eigentlich erlaubt das Gesetz ein Erfolgshonorar nur dann, wenn der Mandant anders sein Recht nicht durchsetzen kann, weil er beispielsweise nicht genügend Geld aufbringen kann, um den Rechtsanwalt zu bezahlen. Dieser Paragraph ist dehnbar. Der Klient muss nicht von Sozialhilfe leben, sondern nur nachvollziehbar darlegen, warum er nur mit einem Erfolgshonorar sein Recht erlangen kann.

Bedenken sollte man, dass natürlich auch der Rechtsanwalt wirtschaftlich denkt. Lässt er sich auf ein Erfolgshonorar ein, wird er sich das Risiko überdurchschnittlich gut bezahlen lassen. Bei einem schwierigen, gar aussichtslosen Fall steigen Arbeitseinsatz und Risiko – deshalb natürlich auch die Erfolgsbeteiligung. Der Mandant sollte also vorher gründlich darüber nachdenken, was ihm ein Sieg wert ist.

3 Was heißt überhaupt Erfolg?

Das müssen Mandant und Anwalt aushandeln und schriftlich festlegen. Beide sollten klare Absprachen treffen, damit sie später nicht selbst streiten.

4 Wonach bemisst sich die Höhe eines Erfolgshonorars?

Wird um Geld gestritten, kann man eine sogenannte Streitbeteiligung (quota litis) aushandeln. Hier erhält der Rechtsanwalt einen ver-



FACHMANN FÜR HONORARE

Rechtsanwalt Matthias Kilian, 38, ist Vorstand des Soldan Instituts in Essen



VERHANDLUNGSGESCHICK

Seit Juli darf das Honorar des Anwalts an seinen Erfolg gebunden sein

einbarten Prozentsatz des Erlöses als Vergütung. Dieser kann auch gestaffelt sein, zum Beispiel 15 Prozent bei einem Erlös bis 10000 Euro, 20 Prozent bei über 10000 Euro. Auch ein Stundenlohn kann verhandelt werden: bei Misserfolg 150 Euro, bei Erfolg 250 Euro. Oder man vereinbart eine feste Pauschale.

Die Vertragspartner müssen zudem absprechen, ob der Anwalt bei Niederlage gar keine Rechnung schreiben darf (no win, no pay) oder ob er in jedem Fall eine Grundvergütung erhält (no win, less pay).

5 Kann ein Mandant verlangen, dass der Rechtsanwalt sein Honorar vom Erfolg abhängig macht?

Nein, allein der Anwalt entscheidet, ob er sich darauf einlassen will.

6 Zahlt der Mandant gar nichts, wenn der Prozess verloren wird?

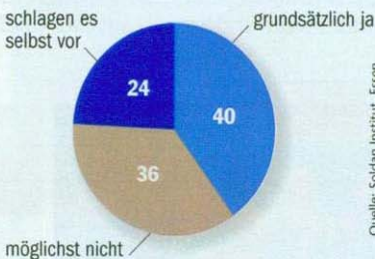
Das Erfolgshonorar betrifft nur den eigenen Anwalt. Im Fall einer Niederlage vor Gericht muss der Mandant trotzdem die Gerichtskosten und die Rechnung des gegnerischen Anwalts bezahlen. Der eigene Anwalt fungiert also nicht als „Prozessfinanzierer“, wie das in den USA durchaus üblich ist.

7 Was geschieht, wenn der Streit mit einem Vergleich endet?

Das hängt davon ab, wie „Erfolg“ vorher definiert wurde. Was muss der Anwalt für seinen Mandanten erreichen, damit dieser die festgelegte Summe zahlt? Bei dieser Frage geht es nicht allein um Sieg oder Niederlage vor Gericht. Auch ein außergerichtlicher Kompromiss oder ein Vergleich können den Mandanten zufriedenstellen – genau das müssen Anwalt und Klient vorher klar festlegen. ■

VORSICHTIGE JURISTEN

Bereitschaft von deutschen Rechtsanwälten, Erfolgshonorare zu akzeptieren in Prozent



RISIKO Viele Anwälte verlassen sich lieber auf die Gebührenordnung

Quelle: Soldan Institut, Essen