

Kläger profitieren vom Bonus für den Anwalt

Am 1. Juli treten einige neue Gesetze in Kraft. Dazu gehört auch eine neue erfolgsabhängige Vergütung für Rechtsanwälte. Das sollte die Motivation stärken

Von Tobias Sommer

EIN WÜSTENDORF in Kalifornien, 1996. Seit mehr als fünfundzwanzig Jahren sickert Gift in den Boden und verunreinigt das Wasser. Von Nasenbluten bis Krebs reichen die Folgen bei den Anwohnern. Ein Umweltskandal. Letztendlich zahlt das Unternehmen Pacific Gas & Electric Company 333 Millionen Dollar Schadenersatz – einer der höchsten Beträge, die je in der Justizgeschichte erstritten wurden. Mit einem Honorar von 133 Millionen Dollar streichen die Klägeranwälte 40 Prozent der Schadenssumme ein. Hätten sie verloren, wären sie leer ausgegangen. Dennoch: Für beide Seiten ein gutes Geschäft.

Auch in Deutschland wird es ab 1. Juli 2008 Anwalts honorare geben, die an den Erfolg eines Rechtsstreits geknüpft sind. Erstreitet ein Anwalt erfolgreich Schadenersatz, kann er dann an der Summe beteiligt werden. Verliert er den Prozess, erhält er nur eine kleine Grundvergütung. Zwar betonen Justizministerium, Anwaltskammer und Anwaltsverein, dass es keine amerikanischen Verhältnisse geben wird. Doch was im Gesetz als Ausnahme geregelt ist, könnte auf lange Sicht die deutsche Anwaltsvergütung insgesamt neu ordnen. Und die Mandanten dürften profitieren, da sich die Anwälte mitunter stärker ins Zeug legen werden als bisher.

Geregelt ist das neue Erfolgshonorar in Paragraph 4a des Rechtsanwaltsvergütungsgesetzes. Bisher galt ein striktes Verbot für die erfolgsabhängige Anwaltsstätigkeit. Der Gesetzgeber befürchtete, dass die Anwälte lukrative Verfahren bevorzugen würden und ihre Mandanten in riskante Forderungen hineintreiben. Doch eine Dresdner Anwältin hatte trotz dieses Verbots in einem Entschädigungsverfahren jüdische, enteignete Alteigentümer nach amerikanischem Vergütungsmodell auf Erfolgsbasis vertreten und von den 150 000 erzielten Euro ein Drittel für sich behalten.

Damit hatte sie sich aber auch eine Strafe der Anwaltskammer Sachsen eingehandelt, gegen die sie wiederum vor das Bundesverfassungsgericht zog – und gewann. Das höchste deutsche Gericht sah ihre Berufsfreiheit beeinträchtigt und beauftragte den Gesetzgeber, die Regelung zu den Erfolgshonoraren neu zu gestalten.

In wenigen Tagen gilt nun das neue Vergütungsmodell. Allerdings gibt es eine Einschränkung: Ein Erfolgshonorar soll nur dann vereinbart werden können, wenn der Mandant wegen seiner schwachen finanziellen Möglichkeiten gar nicht erst einen Prozess angestrebt hätte. Damit wird das Kostenrisiko für einen Rechtsstreit teils auf den Anwalt verlagert.

Und somit dürfte das Erfolgshonorar hauptsächlich bei hohen Schmerzensgeldforderungen oder in

Bauprozessen zur Anwendung kommen. Da die Mandanten sich über die Kosten und mögliche Verluste völlig im Klaren sein sollen, sind weitreichende Informationspflichten im Gesetz verankert. Verträge über das Erfolgshonorar können nur schriftlich abgeschlossen werden und müssen die gesetzliche und die vertragliche Vergütung, zu welcher der Anwalt den Fall sonst übernehmen würde, enthalten.

Verhandelt wird in geeigneten Fällen vor allem über die Höhe der Erfolgsvergütung. Vom einstelligen Prozentbereich bis hin zu 40 bis 50 Prozent der Forderung ist vieles denkbar. Schon bei einem Streitwert von etwas mehr als 15 000 Euro liegt die durchschnittliche An-

waltsvergütung für ein Gerichtsverfahren mit 1415 Euro netto unter zehn Prozent des Streitwerts. Je höher der Wert, desto geringer der prozentuale Erlös für die Robenträger. Bei einer Million Euro machen die Gebühren heute im Schnitt gerade mal 1,12 Prozent aus.

Aus den USA ist als Faustregel ein Drittel der Forderung bekannt, doch nach Einschätzung des Gebührenrechtlers im deutschen Anwaltsverein, Geschäftsführer Udo Henke, wird „sich die Marge des Anwalts bei maximal 25 bis 30 Prozent“ einpendeln. Überhöhte Forderungen könnten von den Gerichten für unwirksam erklärt werden mit der Folge, dass der Anwalt nur noch die gesetzlichen Gebühren be-

Grundhonorar, kombiniert mit einer erfolgsabhängigen Vergütung oder festen Stufen sind verschiedenste Modelle bekannt. Wichtig ist, dass der Erfolg in dem Vertrag genau definiert wird. Für die Anwälte ist wiederum ein Grundhonorar mit variabler Erfolgsvergütung attraktiv. Noch sind sie nicht gewohnt, im Zweifel auch mal völlig leer auszugehen.

Auch deshalb ist die Anwaltschaft noch uneins, ob hier ein gutes oder schlechtes Instrument geschaffen wurde. Während bei einigen Rechtsvertretern die Fälle schon in der Schublade liegen, sollen derzeit nach Angaben des Soldan-Instituts für Anwaltsmanagement nur 40 Prozent der Anwälte überhaupt bereit sein, in geeigneten Fällen auf Wunsch des Mandanten ein Erfolgshonorar anzubieten.

Risikant ist das Vergütungsmodell erst einmal nur für die Anwälte, die im Zweifel leer ausgehen. Wer sonst nicht klagen würde, weil er den Vorschuss für den eigenen Anwalt scheut, kann eigentlich nur gewinnen. Einziger Makel: Für Gerichtskosten und die Kosten der Gegenseite muss der Verlierer immer zahlen, auch mit Erfolgshonorar. Das Prozessrisiko kann damit um 40 Prozent gesenkt werden.

Der psychologische Vorteil liegt aber auf der Hand. Kämpft der Anwalt für sein eigenes Geld, wird er vermutlich mehr in den Fall investieren, was letztlich die Chancen auf einen Sieg erhöht. Die Einschätzung von Matthias Kilian, Vorstand des Soldan Instituts, geht hingegen in eine andere Richtung: Erfolgshonorare wären „keine zusätzliche Einnahmequelle für Rechtsanwälte, sondern ein für den Rechtsanwalt durchaus riskantes Finanzierungsinstrument, das nicht ihm, sondern den Interessen des rechtsuchenden Bürgers dient“.

Aus Sicht des Anwalts entsteht zwar höhere Verwaltungs- und Aufklärungsaufwand. Dafür hat sein Mandant künftig einen besseren Überblick über die Kosten und damit eine bessere Entscheidungsgrundlage: Lohnt es sich, das Verfahren anzustreben oder nicht? Mandanten sollten das Vergütungsmodell bei ihrem Anwalt gezielt ansprechen und unter Umständen verschiedene Angebote einholen.

Der Umweltskandal in Kalifornien wurde im Jahr 2000 von Regisseur Steven Soderbergh unter dem Titel „Erin Brokovich“ verfilmt. Julia Roberts verdiente dabei 20 Millionen Dollar Honorar, als Erfolgsbonus gab es 2001 einen Oscar als beste Hauptdarstellerin. Auch die echte Erin Brokovich hat von dem Fall profitiert. Sie hatte die Kanzlei Masry & Vititoe einst in eigener Sache beauftragt und war später dort als Sachbearbeiterin beschäftigt. Ihr Erfolgsbonus nach dem Prozess: zwei Millionen Dollar.

Rechtsberatung von der Bank und vom Kfz-Mechaniker

Ab 1. Juli können auch andere Berufsgruppen eine kleine Rechtsberatung anbieten. Dazu gehören unter anderem folgende Gruppen:

JURISTEN

■ Qualifizierte Juristen dürfen künftig auch Freunde, Nachbarn und Verwandte beraten. Anwälte und Richter dürfen darüber hinaus unentgeltlich Rechtsauskünfte geben.

HANDWERKER UND DIENSTLEISTER

■ Erlaubt wird die Beratung als Nebenleistung zu einer anderen Dienstleistung. Etwa von der Autowerkstatt, die anlässlich der Reparatur nach einem Unfall den Papierkram mit der Versicherung erledigt. Oder der Architekt, der über Baumängel informiert. Oder eine Bank, die in die Erbenberatung einsteigen will.

VEREINE

■ Durch den sogenannten ADAC-Paragrafen wird es auch Verbänden und Vereinen ermöglicht, Rechtsdienstleistungen anzubieten. Auch Behörden, Verbraucherzentralen, Berufs- und Interessenvereinigungen, Genossenschaften oder Institutionen wie die Arbeiterwohlfahrt oder Gewerkschaften sind von dem Modell erfasst und können künftig beraten.

VERTRÄGE

■ Wer künftig auf die nichtanwaltsliche Beratung setzt, sollte stets auf einen ordentlichen Vertrag achten und nach der Berufshaftpflichtversicherung des Anbieters fragen. Erkundigen kann man sich auch, woher die Rechtskenntnisse eigentlich stammen. Nicht jeder Kfz-Meister oder Architekt hat schließlich Jura studiert.