

Anwalts blatt



Deutscher**Anwalt**Verein

Aufsätze

Heussen: Kriterien für Partnerschaft	77
Hirtz: Sozietätsrecht und Partnerwahl	82
v. Steinrück: Kanzlei und angestellter Anwalt	90
Ganter: BGH zur Anwaltshaftung	94

Kommentar

Thoenneßen: Plädoyer für Einzelanwalt	100
---------------------------------------	-----

Aus der Arbeit des DAV

Abschied Mattik	104
Herbsttagung Familienrecht	106

Mitteilungen

Sagel: Vergütung angestellter Junganwälte	126
---	-----

Rechtsprechung

OLG Naumburg: Anwalt sofort	142
-----------------------------	-----

59. Deutscher Anwaltstag in Berlin

Mit Programmbeilage (1.–3. Mai 2008)

2/2008
Februar

Deutscher**Anwalt**Verlag

RVG-Frage des Monats

- 134 Niedrige PKH-Gebühren verfassungsgemäß
auch bei extrem hohen Streitwerten
Rechtsanwalt Udo Henke, Berlin

Soldan Institut

- 135 Der Preis des Rechtsanwalts
Prof. Dr. Christoph Hommerrich, Bergisch Gladbach und
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

Anwaltsnotariat

- 137 Reform des Zugangs zum Anwaltsnotariats
Richter am LG Klaus Lerch, Frankfurt am Main

Bücherschau

- 138 Kammerrecht
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

Haftpflichtfragen

- 140 Arbeitsteilung im Mandat – und ihre Gefahren
Rechtsanwältin Antje Jungk, Allianz München

Rechtsprechung

Anwaltsrecht

- 142 BGH: Irreführung und Bagatellgrenze
142 OLG Naumburg: Anwalt sofort – Beratung bei
Kaffee und Kuchen
145 OLG Düsseldorf: Pflichten des angestellten
Anwalts

Anwaltshaftung

- 147 BGH: Vertrauen in Brieflaufzeiten der Post
148 BGH: Einzelanweisung an Büroangestellte

Anwaltsvergütung

- 149 OLG Koblenz: Keine Anrechnung der Geschäfts-
auf die Verfahrensgebühr
150 OLG Nürnberg: Anrechnung der Geschäfts- auf
die Verfahrensgebühr
151 OLG Jena: Gebühren des Wahlverteidigers

Prozesskostenhilfe

- 152 BGH: Vermögenszufluss nach PKH-Anhang

Rechtsberatungsgesetz

- 152 LG Chemnitz: Vertretung bei
Zwangsversteigerung

-
- 152 Fotonachweis, Impressum

-
- XXXII Bücher & Internet
XXXIV Deutsche Anwaltakademie aktuell

Schlussplädoyer

- XXXVI Nachgefragt, Comic, Mitglieder Service
-

Der Preis des Rechtsanwalts

Erfahrungen der Bevölkerung (Teil 1)

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

Zahlreiche Anekdoten über Rechtsanwälte ranken sich um das Thema der anwaltlichen Vergütung und spielen mit dem Bild des kostspieligen Advokaten, den sich Bürger nur mit Mühe leisten können. Wie jenseits solcher viel strapazierten Klischees der Preis anwaltlicher Dienstleistungen tatsächlich wahrgenommen wird, ist freilich weitgehend unbekannt. Das Soldan Institut ist mit Blick auf dieses Erkenntnisdefizit im Rahmen seiner Bevölkerungsumfrage „Anwälte und ihre Mandanten“ der Frage nachgegangen, welche Einstellung die Bevölkerung bzw. Mandanten zur anwaltlichen Vergütung haben¹.

I. Preis und Rechtsverfolgung

Empirischer Ausgangsbefund ist, dass die Kosten eine häufige Assoziation bei Bürgern sind, die gebeten werden, spontan zu benennen, an was sie beim Stichwort „Rechtsanwalt“ denken. Zwei Assoziationen werden von der Bevölkerung bei einer solchen Frage besonders häufig genannt: Die Charakterisierung des Anwalts als kompetenter und vertrauenswürdiger Löser rechtlicher Probleme (35 %) und die Assoziation des Anwalts mit hohen Kosten (31 %)². Trotz der recht häufigen Assoziation des Rechtsanwalts mit Kosten im Allgemeinen ist die Zustimmung der Bevölkerung zu dem gerne kolportierten Klischee, dass Rechtsanwälte „zuerst ans Geld denken“ gleichwohl niedriger als zu anderen beliebten Stereotypen³.

Auch wenn mit einem Rechtsanwalt abstrakt häufig Kosten assoziiert werden, ist die Kostenfrage bei jenen Personen, die sich konkret einem Rechtsproblem ausgesetzt sehen, für die Entscheidung, einen Rechtsanwalt zu beauftragen oder hiervon abzusehen, nicht dominierend. Im Untersuchungszeitraum 2002 bis 2006 hatten 51 % aller Bürger ein Rechtsproblem. 41 %, d.h. rund 80 % derjenigen Bürger mit Rechtsproblem, nahmen im Laufe der Problemlösung anwaltlichen Rat in Anspruch⁴. Auch jene eher geringe Zahl Bürger, die im Untersuchungszeitraum ein Rechtsproblem hatten und von der Konsultation eines Rechtsanwalts absah, tat dies deutlich häufiger, weil sie eine weitere Eskalation vermeiden wollte (48 %), und deutlich seltener mit Blick auf die Kosten einer Beauftragung des Rechtsanwalts (32 %)⁵. Die Bedeutung der Kosten für die Entscheidung der Bürger, Rechtspositionen zu vertreten, wird daher, dies deutet der empirische Befund an, überschätzt. Dieser Befund deckt sich mit Erkenntnissen aus anderen Rechtsordnungen, in denen vergleichbare Studien durchgeführt wurden.

II. Preis und Mandatserteilung

Preise und Honorare von Anwälten spielen nicht nur bei Entscheidung pro oder contra Rechtsverfolgung, sondern auch bei der Entscheidung der Mandatierung eines bestimm-

ten Rechtsanwalts nur eine nachgeordnete Rolle. 42 % der befragten Mandanten schätzen die Bedeutung des Faktors „anwaltliches Honorar“, als unwichtig bis sehr unwichtig ein. Bei der Frage nach Auswahlkriterien ist die Sensibilität der Klienten für die Preise des Anwalts jedenfalls vergleichsweise schwach ausgeprägt.⁶ In einer Liste von 12 Auswahlkriterien, die für die Beauftragung eines Rechtsanwalts wichtig bzw. sehr wichtig sind, wird der Preis des Anwalts mit einer Zustimmungquote von 32 % lediglich als achtwichtigstes Kriterium genannt. Dieses Ergebnis deutet darauf hin, dass die Finanzfrage im Vorfeld eines Mandats oftmals von anderen Motiven wie z.B. dem Verlangen nach schneller Problemlösung, der Entlastung von einem Konflikt durch Einschaltung professioneller Berater oder auch nach Gerechtigkeit oder Wiedergutmachung nach einem erfahrenen Unrecht überlagert wird.

Bestätigt wird dieses Ergebnis durch die Antworten der Bürger auf die Frage, welches Kriterium das letztendlich entscheidende für die Auswahl des beauftragten Rechtsanwalts war: Hier nennen nur 1 % der befragten Mandanten den Preis; einen signifikant höheren Wert (6 %) erzielt lediglich die besonders kostensensible Gruppe der Schüler und Studenten.

Wenig überraschend ist bei einer weiteren Differenzierung der Befund, dass sich die Bedeutung des Auswahlkriteriums „Preis“ in Abhängigkeit vom Einkommen der Befragten

	wichtig / sehr wichtig	wenig bis gar nicht wichtig
Sofortige Gesprächsmöglichkeit	83%	5%
Schneller Termin	83%	7%
Spezialisierung des Anwalts	80%	10%
Freundlichkeit des Personals	71%	12%
Ruf der Kanzlei/ des Anwalts	70%	16%
Örtliche Nähe	65%	16%
Empfehlung durch andere	58%	27%
Preise / Honorare	32%	42%
Bekanntheit der Kanzlei	25%	49%
Größe der Kanzlei	13%	64%
Infomaterial	12%	66%
Internetauftritt der Kanzlei	8%	76%

Tab. 1: Relative Bedeutung des Preises als Mandatierungskriterium⁷

1 Die Gesamtstudie „Mandanten und ihre Anwälte: Ergebnisse einer Bevölkerungsumfrage zur Inanspruchnahme und Bewertung von Rechtsdienstleistungen“ ist im Anwaltverlag veröffentlicht worden, ISBN 978-3-8240-5404-6, 15,- EUR. Zum Forschungsdesign Hommerich/Kilian/Wolf, AnwBl. 2007, 445 f.

2 Der Anteil der Bürger, die mit dem Rechtsanwalt die Vorstellung von Kosten verbinden, nimmt mit steigendem Haushaltseinkommen zu, nicht ab (unter 1.500 €: 26 %, 1.500–3.000 € 34 %, über 3.000 € 37 %).

3 Hommerich/Kilian, aaO, S. 23 ff. Die Befragten wurden nach einer einleitenden Frage zu spontanen Assoziationen um Zustimmung oder Ablehnung zu vorformulierten positiven und negativen Charakterisierungen des Rechtsanwalts gebeten.

4 Hommerich/Kilian, aaO, S. 42.

5 Hommerich/Kilian, aaO, S. 101.

6 Der Befund deckt sich mit Erkenntnissen aus England: Dort stuften die Preisfrage 42 % als wenig bis gar nicht wichtig ein, 27 % als wichtig bis sehr wichtig; Craig/Rigg/Briscoe/Smith, Client Views: Client's Expectations Of Using A Solicitor For Personal Matters, London 2001, S. 60.

7 Die Befragten wurden gebeten, die vorliegenden Aussagen auf einer Skala von 1 (sehr wichtig) bis 5 (gar nicht wichtig) zu bewerten. Weitere Ergebniskategorien waren „indifferent“ und „keine Angabe“.

verändert. Hierbei ist der Anteil derjenigen, die die Kosten für „gar nicht wichtig“ halten, allerdings durch alle Einkommensgruppen mit 34–35 % praktisch identisch. In den Kategorien „sehr wichtig/wichtig“ finden sich hingegen deutlichere Ausdifferenzierungen: Befragte mit einem Einkommen von unter 1.500 EUR sehen in den Kosten zu 42 % ein „sehr wichtiges/wichtiges“ Auswahlkriterium, Bürger mit einem Einkommen zwischen 1.500 und 3.000 EUR zu 37 % und Bürger mit einem darüber liegenden Einkommen nur noch zu 26 %. Ähnliche einkommensabhängige Abweichungen bei der Bewertung von Auswahlkriterien zeigen sich ansonsten nur bei der Bewertung der örtlichen Nähe und des Informationsmaterials der Kanzlei und der Freundlichkeit des Personals. Einkommensschwächere Bevölkerungsteile messen diesen Aspekten ebenfalls eine signifikant höhere Bedeutung bei als Befragte mit einem höheren Einkommen.

	Einkommen		
	unter 1.500 EUR	1.500 bis < 3.000 EUR	ab 3.000 EUR
sehr wichtig / wichtig	42 %	37 %	26 %
Indifferent	17 %	19 %	26 %
Nicht wichtig / gar nicht wichtig	41 %	44 %	48 %

Tab. 2: Bedeutung des Preises des Anwalts als Mandatierungskriterium nach Einkommen

III. Preis als Verhandlungsgegenstand

Eines der Anliegen des Gesetzgebers, das mit der teilweisen Deregulierung des anwaltlichen Gebührenrechts durch die zum 1.7.2006 in Kraft getretene Neufassung des § 34 RVG⁸ verfolgt wird, ist die Verbesserung der Transparenz der Preise am Markt rechtlicher Dienstleistungen. Gespräche über die Vergütung sollen erleichtert, der Verbraucher zu Preisvergleichen und -verhandlungen ermutigt werden. Das Söldan Institut hat Bürger zu diesen Aspekten Ende 2006/Anfang 2007 befragt. Wie nachhaltig sich die Teil-Deregulierung der anwaltlichen Vergütung auswirken wird, ließ sich zu diesem Zeitpunkt noch nicht verlässlich ermitteln; gesicherte Erkenntnisse wird insofern nur eine erneute Bevölkerungsumfrage zu einem späteren Zeitpunkt ergeben können.

1. Preisverhandlungen

Die aktuelle Befragung hat ergeben, dass Preisverhandlungen in deutschen Anwaltskanzleien bislang kaum stattfinden: Im Untersuchungszeitraum 2002–2006 haben insgesamt nur 8 % der Befragten mit ihrem Anwalt über dessen Vergütung verhandelt. Eine Differenzierung nach Art des Rechtsproblems zeigt, dass Mandanten mit geschäftlichen

Problemen leicht häufiger über die anwaltliche Vergütung verhandeln als Privatmandanten (11 % gegenüber 7 %). Auch diese Ergebnisse stützen die in einer früheren Umfrage erhobene Wahrnehmung der Verhandlungsbereitschaft unterschiedlicher Mandantengruppen seitens der Anwaltschaft.⁹ Insgesamt lässt sich eine Tendenz feststellen, dass Mandanten bei häufigerer Inanspruchnahme von Anwälten öfter über den Preis verhandeln: Während der Anteil der verhandelnden Mandanten an Klienten, die in den letzten fünf Jahren einmal einen Anwalt beauftragten, bei 7 % liegt, beträgt der Anteil bei jenen, die öfter als zweimal einen Anwalt in Anspruch nahmen, 11 %. Bei Mandanten, die häufiger einen Rechtsanwalt beauftragen, lässt sich also eine leichte Verhandlungsroutine aufzeigen.

2. Preisvergleiche

Noch geringere Bedeutung als Preisverhandlungen mit dem Rechtsanwalt haben für Mandanten Preisvergleiche zwischen mehreren Rechtsanwälten. Dass ein „shopping around“ nur selten anzutreffen ist, kann freilich nicht überraschen, ist dieser Befund doch auch durch die Eigenarten der Vergütung von Rechtsdienstleistungen bedingt: Preisvergleiche auf Grundlage eines komplexen staatlichen Tarifgesetzes oder Stundensätzen sind zwar möglich, aber zumeist wenig ergiebig. Die Details des Tarifgesetzes sind Mandanten regelmäßig unbekannt, so dass die hierüber kaum verhandeln können. Verhandeln über Stundenhonorare gibt nur bei oberflächlicher Betrachtung Vorteile, da der maßgebliche wirtschaftliche Faktor, die Zahl der zu vergütenden Stunden, der Kontrolle des Mandanten entzogen ist. Im Vergleich hierzu „transparente“ Vergütungsmodelle, die Preisvergleiche erleichtern würden, haben sich am Rechtsdienstleistungsmarkt bislang nicht durchgesetzt: Pauschalhonorare sind im „Privatkundengeschäft“ aufgrund der mit ihnen für den Rechtsanwalt verbundenen Risiken¹⁰ ungebräuchlich¹¹, prozentuale *quota litis*-Verbindungen gegenwärtig noch vollständig und künftig weitgehend verboten¹². Sind zudem wesentliche Kriterien für die Auswahl eines Rechtsanwalts die Empfehlung eines Dritten oder der Wunsch, einen bereits bekannten Rechtsanwalt erneut zu beauftragen, besteht wenig Anreiz, überhaupt einen anderen Rechtsanwalt zu mandatisieren und deshalb Angebote einzuholen.¹³ Unter diesen Prämissen kann es nicht überraschen, dass Preisvergleiche in Deutschland nicht sehr verbreitet sind, wenn man den Markt institutioneller Mandate, bei einer entsprechenden Betrachtung ausklammert: Während die Mehrheit der Befragten mit ihren Rechtsanwälten bzw. Rechtsanwältinnen zwar über die Fragen der Vergütung kommuniziert, kommt ein Preisvergleich zwischen verschiedenen Rechtsanwälten deutlich seltener vor. Lediglich 4 % der Befragten holten nach eigenen Angaben vor der Vergabe des Mandats ein weiteres Preisangebot bei einem oder mehreren Rechtsanwälten ein, bevor sie ihren Rechtsanwalt beauftragten.

⁸ Hierzu ausführlich Kilian, BB 2006, 1509 ff.

⁹ Hommerich/Kilian, Vergütungsvereinbarungen deutscher Rechtsanwälte, Bonn 2006, S. 133.

¹⁰ Hierzu Kilian, BB 2006, 225 ff.

¹¹ Hommerich/Kilian, Vergütungsvereinbarungen, aaO, S. 110 ff.

¹² Kilian, in: Koch/Kilian, Anwaltliches Berufsrecht, München 2007, Rdnr. B 493 ff.

¹³ Vgl. Jenkins/Lewis, Client Perceptions – Existing And Potential Clients: Experiences And Perceptions Of Using A Solicitor For Personal Matters, London 1995, S. 39.

Söldan Institut: Prof. Dr. Christoph Hommerich, Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Julia Heinen, M. A. und Thomas Wolf, M. A.

Hommerich und Kilian sind Vorstand des Söldan Instituts für Anwaltsmanagement e. V. Heinen und Wolf sind dort wissenschaftliche Mitarbeiter.