Anwaltsblatt

DeutscherAnwaltVerein

Aufsätze

Prütting: Discovery im deutschen Zivilprozess? 153

Siegmann: Beweis durch gegnerische Urkunden 160

Hirtz: Äußerungsrecht im Prozess 163

Zuck: Anhörungsrüge in der ZPO 168

Kommentar

Schons: Erfolgshonorar 172

Thema

Vierte Satzungsversammlung 173

Aus der Arbeit des DAV

Neujahrsempfang 175

Rechtsprechung

BVerfG: Werben mit Gegnerlisten 201

BGH: Haftung für Gerichtsfehler? 204

3/2008

März

DeutscherAnwaltVerlag

Anwaltsblatt

Anwaltsblatt Jahrgang 58, 3 / 2008
Im Auftrag des Deutschen Anwaltvereins herausgegeben von den Rechtsanwälten:
Felix Busse
Dr. Peter Hamacher
Dr. Michael Kleine-Cosack
Wolfgang Schwackenberg

Redaktion:
Dr. Nicolas Lührig (Leitung)
Udo Henke
Rechtsanwälte

Editorial

I Vorsicht vor Tücken im Prozess
Rechtsanwalt Felix Busse, Herausgeber des Anwaltsblatts

Berichte aus Berlin und Brüssel

IV Schmetterlingseffekte
Stefan Schnorr, Berlin

VI Unvergleichbar – Anwalt und Testamentsvollstrecker
Rechtsanwältin Dr. Karolin Hartmann, Brüssel

VIII Informationen

Aufsätze

153 Discovery im deutschen Zivilprozess?
Professor Dr. Hanns Prütting, Köln

160 Die Beweisführung durch „gegnerische" Urkunden
Rechtsanwalt beim BGH Dr. Matthias Siegmann, Karlsruhe

163 Verletzungen von Ehre und Persönlichkeitsrecht im Prozess
Rechtsanwalt Dr. Bernd Hirtz, Köln

168 Die Anhörungsrüge im Zivilprozess
Rechtsanwalt Prof. Dr. Rüdiger Zuck, Stuttgart

Kommentar

172 Willkommen in Las Vegas!
Rechtsanwalt und Notar Herbert P. Schons, Duisburg

Thema

173 Was wird aus dem System der Fachanwaltschaften und wie viel Berufsrecht braucht die Anwaltschaft?
Rechtsanwalt Dr. Nicolas Lührig, Berlin

Gastkommentar

174 Wie wollen Sie sterben? Den Tod nicht normieren
Claudia Venohr, NDR

Aus der Arbeit des DAV

175 Die Anwaltschaft – auf der Seite der Freiheit
177 DAV-Pressemitteilung: Stärkung der Justiz durch bessere Ausstattung und Selbstverwaltung
177 Deutscher Anwaltverein: Einladung zur Mitgliederversammlung
178 Landesverband Nordrhein-Westfalen: „Recht so!" – ein selbstbewusster Landesverband
179 Landesverband Nordrhein-Westfalen: Rückblick auf die Geschichte
179 DAV-Gesetzgebungsausschüsse: Stellungnahmen zu Gesetzesvorhaben
180 DAV-Werbekampagne: Imagewerbung vor Ort
180 AG Anwältinnen: Netzwerk für Anwältinnen
182 AG Steuerrecht: Jahresbericht 2007
183 DAV und Advocard: Ein Jahr Empfehlungspartnerschaft
183 AG Verwaltungsrecht: Quo vadis Widerspruch? – Wie der Widerspruch wieder abgeschafft wurde
183 Forum Junge Anwaltschaft: Mitgliederversammlung

Mitteilungen

Anwaltsvergütung

184 Die Rechnungsstellung zwischen Haupt- und Unterbevollmächtigtem
Rechtsanwalt Carsten Ribbrock, Flensburg

RVG-Frage des Monats

187 Welche Regelung plant die Bundesregierung zum Erfolgshonorar?
Rechtsanwalt Udo Henke, Berlin

Prozessrecht

188 Die Anhörungsrüge nach Rechtsmittelverzicht
Rechtsreferendar Dr. iur. Daniel Schnabl, LL. M. (Miami), Frankfurt am Main

Anwaltsrecht

191 Melde- und Abgabepflicht zur Künstlersozialversicherung?
Rechtsanwältin Christel von der Decken, Frankfurt am Main und Rechtsanwältin Ursula Mittelmann, Frankfurt am Main

Soldan Institut

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

Bücherschau

197 Sozietätsrecht
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

Soldan Institut

Der Preis des Rechtsanwalts

Erfahrungen der Bevölkerung (Teil 2)

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

Der erste Teil des Beitrags „Der Preis des Rechtsanwalts" (AnwBl 2008, 135) beleuchtete, welche Bedeutung der Preis des Rechtsanwalts auf die Entscheidung Rechtssuchender zur Rechtsverfolgung und zur Mandatierung hat und in welchem Maße potenzielle Mandanten Preise vergleichen und über diese verhandeln. Im zweiten Teil werden weitergehende Erkenntnisse der Bevölkerungsstudie des Soldan Instituts[1] präsentiert: In welchem Maße wird über den Preis kommuniziert und wie zufrieden sind Mandanten mit der Preissicherheit und Preisangemessenheit?

V. Der Preis des Rechtsanwalts als Gesprächsgegenstand

Auch wenn nur die wenigsten Mandanten regelrecht über die Vergütung des Rechtsanwalts verhandeln, ist die Erwartung naheliegend, dass im Rahmen der Mandatsanbahnung oder im ersten Mandantengespräch über das anwaltliche Honorar gesprochen wird. Zwar besteht keine grundsätzliche rechtliche Pflicht zur umfassenden Informierung und Belehrung des Mandanten über die anwaltlichen Kosten[2], aber sowohl der Mandant, dessen Geldbeutel betroffen ist, als auch der Rechtsanwalt haben allen Grund, Klarheit über die Vergütungsfrage zu gewinnen. Für den Rechtsanwalt gilt dies umso mehr, als eine unzureichende Information über den Hintergrund des Preises einer Dienstleistung grundsätzlich die Gefahr birgt, dass die Kosten derselben vom Mandanten als alleiniger Qualitätsindikator gewertet werden.[3] Eine etwaige Enttäuschung dieses Qualitätsversprechens wiederum wirkt sich negativ auf die Gesamtzufriedenheit mit dem Rechtsanwalt als Rechtsdienstleister aus.

Trotz dieser Ausgangsposition ist die Thematisierung der anwaltlichen Vergütung in deutschen Anwaltskanzleien nach den Erfahrungen der Mandanten keine Selbstverständlichkeit: Immerhin ein Drittel der befragten Mandanten (34 %) wurde von ihrem Anwalt bzw. ihrer Anwältin zu Beginn des Mandats nicht über die anwaltliche Vergütung informiert, 15 % der Befragten wurden erst auf Nachfrage über die bevorstehenden Kosten aufgeklärt.

Diese Einschätzung der Mandanten entspricht auch der in der Anwaltschaft vorherrschenden Wahrnehmung. Bereits in einer früheren empirischen Erhebung zur Vergütungsfrage konnte gezeigt werden, dass die Mehrheit der Rechtsanwälte mit ihren Mandanten im Vorfeld eines Mandats über ihre Vergütung kommuniziert. Auch geben Rechtsanwälte im Rahmen dieser Studie an, dass in knapp einem Drittel der Fälle, die Vergütungsfrage nicht thematisiert werde.[4] Gleichwohl ist es als unbefriedigend anzusehen, dass in zwei unabhängigen Studien nachgewiesen werden konnte, dass in rund einem Drittel der Mandate die Vergütungsfrage zu Beginn des Mandats nicht thematisiert wird.[5] Inwieweit die zumindest für den Bereich der außergerichtlichen Beratung 2006 angelegte „Daumenschraube" des § 34 RVG[6], deren Auswirkungen in der vorliegenden Studie noch nicht nachweisbar sind, zu einem insgesamt veränderten Kommunikationsverhalten der Anwaltschaft führen wird, bleibt abzuwarten.

Dass Rechtsanwälte gut beraten sind, von sich aus die Vergütungsfrage zu thematisieren, zeigt ein Vergleich zwischen dem Kenntnisstand der Mandanten zu Beginn des Mandats und ihrer Zufriedenheit mit der erbrachten Leistung am Ende des Mandats: Die Information der Mandanten über den Preis übt nachweisbar einen Einfluss auf ihre Zufriedenheit mit der anwaltlichen Rechtsdienstleistung aus. Der empirische Befund verdeutlicht, dass Mandanten, die vom Anwalt über den Preis informiert wurden, eine deutlich höhere Gesamtzufriedenheit aufweisen als Mandanten, die uninformiert blieben. Darüber hinaus wird deutlich, dass Mandanten, die den Preis erst auf Nachfrage erfahren, leicht weniger zufrieden mit den anwaltlichen Bemühungen sind als Mandanten, die unaufgefordert informiert werden.[7]

Die Daten belegen damit nachhaltig, wie wichtig es für Rechtsanwälte ist, mit ihren Mandanten offen über die Vergütungsfrage zu sprechen. Preistransparenz und Offenheit in Vergütungsfragen werden von Mandanten mit stärkerer Akzeptanz der Preise für die anwaltliche Dienstleistung und höherer Zufriedenheit mit dieser belohnt.

VI. Der Preis des Rechtsanwalts als Parameter der Mandantenzufriedenheit

Eine sich an diesen Befund zwangsläufig anschließende Frage ist jene nach der allgemeinen Zufriedenheit der Mandanten mit dem Preis der anwaltlichen Dienstleistung, die sie erhalten haben. Preiszufriedenheit kann sich in verschiedenen Dimensionen bilden. Ein Aspekt ist die Preissicherheit, ein weiterer die Preisangemessenheit: Entspricht die am Ende des Mandats abgerechnete Vergütung der zu Mandatsbeginn in Aussicht gestellten Rechnung – und empfindet der Mandat die liquidierte Vergütung als angemessene Gegenleistung der anwaltlichen Bemühungen.

1. Preissicherheit

Auf Seiten der Anbieter einer Dienstleistung besteht häufig die Problematik, einen exakten Preis für die zu erbringende Leistung zu prognostizieren, da unter Umständen im Vorfeld der volle Umfang der Dienstleistung nicht abgeschätzt werden

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 Statt aller etwa BGH AnwBl 2006, 214, 215; ausführlich *Kilian,* in: *Koch/Kilian,* aaO, Rdnr. B. 362 ff.

3 *Kotler/Hayes/Bloom,* Marketing Professional Services. Prentice Hall 2002, S. 271.

4 *Hommerich/Kilian,* Vergütungsvereinbarungen deutscher Rechtsanwälte, Bonn 2006, S. 122 f.

5 Es handelt sich hierbei allerdings um kein „deutsches" Problem. Vgl. etwa aus schottischer Sicht Westwood, Let's Talk About Money, in: The Journal Of The Law Society Of Scotland, September/ 2000, S. 26; aus englischer Sicht *Craig/Rigg/Briscoe/Smith*, Client Views: Client's Expectations Of Using A Solicitor For Personal Matters, London 2001, S. 50. In England ist eine berufsrechtliche Pflicht zur Preisinformation statuiert, gleichwohl erhalten dort 25 % der Mandanten keine Preisinformation.

6 Hierzu *Kilian,* BB 2006, 1509 ff.

7 Die Befragten wurden gebeten, ihre Gesamtzufriedenheit mit den anwaltlichen Bemühungen auf einer Skala von 1 (sehr zufrieden) bis 5 (gar nicht zufrieden) einzuschätzen.

kann.[8] Dies trifft in besonderem Maße auf Rechtsanwälte zu, da sie sich zunächst ein volles Bild über die gesamte Problematik des Rechtproblems eines Mandanten machen und zukünftige Entwicklungen einschätzen müssen. Dies ist mit ein Grund dafür, warum Pauschalhonorare, die vom Rechtsanwalt eine sichere Prognose der zu entfaltenden Tätigkeiten verlangen, um für ihn betriebswirtschaftlich akzeptabel zu sein, in der Anwaltschaft relativ wenig verbreitet sind. Ausdruck dieses Problems ist auch der nicht konsequent ausgeprägte Pauschcharakter der Gebühren im Tarifgesetz, ist doch die Gebührensystematik des RVG relativ fein ausdifferenziert.

Angesichts dieses Dilemmas verzichten nach Angaben der befragten Mandanten 28 % der Rechtsanwälte darauf, ihren Mandanten die Höhe der wahrscheinlichen Kosten anzukündigen. Bemerkenswert ist freilich, dass jene Rechtsanwälte, die sich auf eine Prognose einlassen, am Ende des Mandats deutlich häufiger richtig liegen bzw. sogar unter den prognostizierten Kosten bleiben als diese zu überschreiten: 43 % der anwaltlichen Ankündigungen entsprachen laut Aussage der befragten Mandanten dem am Mandatsende geforderten Preis, nur in 4 % der Fälle fiel der anwaltliche Preis höher aus als ursprünglich angekündigt. Bei 5 % der Befragten fiel die Rechnung am Ende sogar niedriger aus als ihr Anwalt zu Beginn des Mandats prognostiziert hatte.

Im Vergleich zu England, für das es vergleichbare empirische Erkenntnisse gibt, ist bemerkenswert, dass der Wert für eine ankündigungsgemäße Rechnung bei deutschen und englischen Rechtsanwälten zwar bis auf einen Prozentpunkt identisch ist.[9] 23 % der englischen Mandanten geben allerdings an, dass die Rechnung die Ankündigung überstieg. Der Vergleichswert für Deutschland liegt bei lediglich 5,5 %.[10] Dies dürfte ein Indiz dafür sein, dass die Regulierung der Anwaltsvergütung durch ein Tarifgesetz in Deutschland für höhere Kostensicherheit sorgt, die ein System, das sich vor allem auf input-basierte Vergütungsmodelle (Zeithonorare) stützt, nicht bieten kann. Diese Vermutung wird durch die Tatsache bestätigt, dass Abweichungen „nach oben" in England in den Rechtsgebieten, in denen vor allem Pauschalhonorare üblich sind (Grundstücksrecht, Testamentserrichtung), deutlich geringer ausfallen als dort, wo Zeithonorare dominieren (Familienrecht, Unfallsachen).[11]

2. Preisangemessenheit

Ein zentrales Attribut der Preiszufriedenheit von Kunden ist die sog. Preiszuverlässigkeit, die als Erfüllung der geweckten Preiserwartungen und Vermeidung von negativen „Preisüberraschungen" definiert wird.[12] Im Rahmen der Untersuchung wurde vor allem im Hinblick auf die Kosten als Zugangsbarriere zum Recht gefragt, ob und inwieweit die Kostenrechnung des Rechtsanwalts bzw. der Rechtsanwältin als angemessen empfunden wurde. Das sich bei Berücksichtigung aller Befragten ergebende Bild – 57 % sehen die Kosten als angemessen an, 11 % als nicht angemessen, 28 % können die Angemessenheit nicht bewerten – hat allerdings nur beschränkte Aussagekraft. Annähernd jeder zweite der Befragten, die die Kosten des Anwalts über ihre Rechtsschutzversicherung, staatliche Kostenhilfe oder einen Dritten finanzierten, konnte die Angemessenheit der anwaltlichen Vergütung nicht bewerten[13]. Dies ist naheliegend, sind solche Mandanten doch häufig noch nicht einmal in die Abrechnung des Mandats involviert. Bei jenen dieser Teilgruppe, die gleichwohl ein Urteil abgeben, ist die Erkenntnisgrundlage, auf der sie dieses fällen, vor diesem Hintergrund unsicher. Hilfreich ist vor diesem Hintergrund vor allem eine Betrachtung jener Mandanten, die ihre Anwaltskosten selbst finanzieren, also in der Regel besonders preissensibel sind und mit der Abrechnung unmittelbar befasst werden. Hier ergibt sich, dass 71 % der Mandanten die Kosten der anwaltlichen Dienstleistung für angemessen hielten, 18% für nicht angemessen.

Diejenigen Befragten, die der Ansicht waren, die von ihrem Rechtsanwalt bzw. ihrer Rechtsanwältin abgerechnete Vergütung sei unangemessen gewesen, wurden gebeten, detaillierter auf den Grund der Unangemessenheit einzugehen. Insgesamt beklagten 5 % der befragten Mandanten ein unausgewogenes Preis-Leistungs-Verhältnis, während 4 % überzogene Preisforderungen ihres Rechtsanwalts monierten. 2 % zeigten sich insgesamt mit dem Ergebnis der anwaltlichen Rechtsdienstleistung unzufrieden, während für ein Prozent der befragten Mandanten die Unangemessenheit der Rechnung in ihrer Intransparenz begründet lag.

VII. Ausblick

Die vom Soldan Institut durchgeführte Bevölkerungsstudie hat ergeben, dass die Bevölkerung ein differenziertes Bild in Bezug auf die Kosten der anwaltlichen Dienstleistung hat. Zwar werden mit dem Rechtsanwalt von vielen Bürgern Kosten assoziiert, gleichwohl erlangt der Preis des Rechtsanwalts bei der Entscheidung, ein Rechtsproblem zu verfolgen oder eine bestimmte Kanzlei zu mandatieren, keine herausgehobene Bedeutung. Hieran knüpft der Befund an, dass es im Zuge der Mandatierung nur in seltenen Fällen zu Preisverhandlungen kommt und noch seltener von Mandanten Preisvergleiche zwischen mehreren Rechtsanwälten angestellt werden. Trotz der nachweisbaren Bedeutung einer offenen Kommunikation über die Preisfrage für die Mandantenzufriedenheit spricht weniger als die Hälfte der Rechtsanwälte zu Beginn des Mandats die Kosten der anwaltlichen Tätigkeit von sich aus an. Gleichwohl ist am Ende des Mandats die Preiszufriedenheit hoch: Sowohl die Preissicherheit als auch die Preisangemessenheit wird deutlich positiv bewertet. Insgesamt bestätigen die Ergebnisse die bereits in einer früheren empirischen Erhebung getroffene Feststellung, dass das Bild, dass Rechtsanwälte eine unverhältnismäßig hohe Vergütung verlangen, in der Bevölkerung nicht weit verbreitet ist.[14]

8 *Kotler/Hayes/Bloom,* aaO, S. 270.

9 *Craig/Rigg/Briscoe/Smith,* aaO, S. 58.

10 Zum Zwecke der besseren Vergleichbarkeit sind für Deutschland die Zahlen um die Angaben der Personen bereinigt worden, die keine Prognose erhalten hatten.

11 *Craig/Rigg/Briscoe/Smith,* aaO, S. 58. Im Familienrecht liegt der Anteil der Mandate, die teurer als angekündigt wurden, bei 44 %, in Unfallsachen bei 30 %.

12 Vgl. *Matzler,* Preiszufriedenheit, in: *Diller/Hermann* (Hrsg.), Handbuch Preispolitik. Strategien – Planung – Organisation – Umsetzung, Wiesbaden 2003, S. 303, 314.

13 Näher *Hommerich/Kilian,* aaO, S.182.

14 Vgl. *Wettmann/Jungjohann,* Inanspruchnahme anwaltlicher Leistungen: Zugangsschwellen, Beratungsbedarf und Anwaltsimage, Köln, Essen, 1989, S. 34 ff.

Soldan Institut: Prof. Dr. Christoph Hommerich, Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Julia Heinen, M. A. und Thomas Wolf, M. A.
Hommerich und Kilian sind Vorstand des Soldan Instituts für Anwaltsmanagement e. V.. Heinen und Wolf sind dort wissenschaftliche Mitarbeiter.