

Anwalts blatt



Deutscher **Anwalt** Verein

12/2014

Dezember

Anwaltsblattgespräch
Diversity –
Wertschöpfung
durch
Wertschätzung

Aufsätze

Rottmann: Totalüberwachung	966
Goerlich: Anwalt vs. BND	979
Rückert: Nationalversammlung 1848/49	982
Kilian: Geschichte der Anwaltschaftung	991
Römermann/v.d.Meden: Vergütung + Betrug	1000
Heussen, Hartung: Berufsethik	ab 1015

Magazin

Maier: Vereinbarkeit Kinder + Beruf	1030
Zimmermann: (Anwalts-)Notarinnen	1032

Aus der Arbeit des DAV

Parlamentarischer Abend	1036
-------------------------	------

Rechtsprechung

BVerfG: Fachanwalt + Berufswechsel	1052
BVerwG: Anwalt vs. BND	1050
BGH: Vergütung + Betrug	1058

Machen Sie Ihre Kanzleiarbeit
effizienter.



Die Kanzleisoftware Advolux macht Ihre Arbeit einfacher.

Ausführliche Informationen und die aktuelle Version zum unverbindlichen Test finden Sie unter: www.professionelles-kanzleimanagement.de

Oder rufen Sie uns einfach an:
0800 72 34 252 (kostenlos)

HAUFE.

A Aufsätze

Editorial

- M 365** Überwachung und
Anwaltsgeheimnis
Rechtsanwalt und Notar
Ulrich Schellenberg, Berlin
Herausgeber des Anwaltsblatts

Nachrichten

- M 368** Merkmals Biedermeier-Koalition
Peter Carstens, Berlin
- M 370** Das Trilogieverfahren:
Effizienz schlägt Transparenz
Rechtsanwältin Dorothee Wildt, LL.M.,
Brüssel
- M 372** Nachrichten
- M 381** Stellenmarkt des Deutschen
Anwaltvereins
- M 386** Bücher & Internet
- M 392** Deutsche Anwaltakademie
Seminar-Kalender

Schlussplädoyer

- M 394** Nachgefragt, Comic,
Mitglieder-Service
- 1062** Fotonachweis, Impressum

Anwaltschaft und Freiheit

- 966** Totalüberwachung: Kapitulation
vor der „Macht der Fakten“?
Rechtsanwalt Prof. Dr. Frank Rottmann,
Leipzig
- 979** E-Mail-Überwachung von
Anwälten durch den BND
Univ.-Prof. Dr. Helmut Goerlich, Leipzig
- 982** Deutsche Nationalversamm-
lung 1848/49 und die Advokaten
Prof. Dr. Joachim Rückert, Friedrichsdorf

Anwalts haftung

- 991** Anwalts-geschichte: Der Schutz
vor beruflichen Haftungsrisiken
Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

Anwaltsvergütung

- 1000** Unzureichende Belehrung:
Strafbarkeit wegen Betrugs?
Rechtsanwalt Prof. Dr. Volker Römermann,
Hamburg/Hannover und Rechtsanwalt
Dr. Philip von der Meden, Hamburg
- 1004** Niedrige Gegenstandswerte
Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

Anwaltspraxis

- 1007** Vereinbarkeit von Familie und
Beruf – Zeitmanagement
Rechtsanwältin Anette Maier, München
- 1011** Materielle Subsidiarität
Rechtsanwalt Prof. Dr. Matthias Dombert,
Potsdam

Anwälte fragen nach Ethik

- 1015** Rahmenbedingungen
Rechtsanwalt Prof. Dr. Benno Heussen,
Berlin, mit Anmerkungen
- 1019** Neue Wege
Rechtsanwalt Markus Hartung, Berlin
- 1021** Bücherschau: Anwalts-
geschichte und Anwaltschaft
Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

M Magazin

Anwaltsblattgespräch

- 1024** Wertschöpfung durch
Wertschätzung – wie viel
Vielfalt Diversity meint
Anwaltsblattgespräch mit Rechtsanwältin
Dr. Gabriele Apfelbacher und
Rechtsanwalt Prof. Dr. Klaus-Stefan
Hohenstatt

Interview

- 1030** Zeit ist nicht vermehrbar –
darum sie richtig nutzen
Interview mit Rechtsanwältin Anette Maier,
München, zur Vereinbarkeit von Familie
und Anwaltsberuf

Kommentar

- 1032** Warum gibt es so wenig
Frauen im Anwaltsnotariat?
Rechtsanwältin und Notarin
Dörte Zimmermann, LL.M., Berlin

Gastkommentar

- 1033** Wie der Mops im Paletot –
Pressefreiheit in Gefahr?
Christian Bommarius, Berliner Zeitung

Anwälte fragen nach Ethik

- 1034** Verdienen an einer
0900-Nummer
DAV-Ausschuss Anwaltliche Berufsethik

Niedrige Gegenstandswerte in der anwaltlichen Mandatspraxis

Die Quersubventionierung im Bereich der RVG-Gebühren kennt Grenzen

Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

Vor einigen Monaten hat Matthias Kilian im Anwaltsblatt eine evidenz-basierte Bewertung des 2. Kostenrechtsmodernisierungsgesetzes veröffentlicht, die sich mit der Rechtsanwaltsvergütung beschäftigte (Kilian, AnwBl 2013, 882). Kurz gestreift wurden in diesem Beitrag Erkenntnisse des Soldan Instituts zur Bedeutung geringwertiger Streitigkeiten in der anwaltlichen Mandatspraxis. Diese knappen empirischen Hinweise sind auf Interesse gestoßen (siehe Otto, AnwBl 2014, 318), so dass in diesem Beitrag die Ergebnisse der Forschung des Soldan Instituts detaillierter vorgestellt werden.

1. Kostenrechtsmodernisierung und niedrige Gegenstandswerte

Zentrales Regelungsanliegen des 2. Kostenrechtsmodernisierungsgesetzes¹ war im Bereich der Rechtsanwaltsvergütung eine lineare Erhöhung der wertabhängigen Gebühren des RVG. Zuletzt war es vor rund 20 Jahren zu einer solchen linearen Anpassung der Vergütung gekommen. Von einer linearen Erhöhung der Vergütung profitiert die Gesamtanwaltschaft – soweit sie auf der Basis der gesetzlichen Gebühren abrechnet – gleichmäßig nur dann, wenn sich die Höhe der Gegenstandswerte der wertabhängig vergüteten Mandate durch alle Kanzleien relativ gleichmäßig verteilt. Ist dies nicht der Fall, profitieren von einer linearen Erhöhung der Gebühren jene Kanzleien überdurchschnittlich, die einen größeren Anteil von Mandanten mit höheren Gegenstandswerten auf sich vereinen können. Wer vor allem Mandate mit niedrigen Streitwerten bearbeitet, für den wirken sich lineare Anpassungen der Gebühren wirtschaftlich in geringerem Maße aus, da diese Mandate bei einer ökonomischen Betrachtung nicht oder allenfalls marginal kostendeckend sind und nach dem Konzept des RVG an sich durch eine hinreichende Zahl von Mandaten mit höherem Gegenstandswert und damit höherem Gebührenertrag ausgeglichen werden müssen. Bereits empirisch nachgewiesen ist, dass Einzelkanzleien und Kleinsozietäten unter diesem Prinzip der Quersubventionierung leiden, von dem das Kostenrecht getragen ist. Als Folge der Segmentierung der Anwaltschaft ist eine solche Quersubventionierung nicht mehr gewährleistet: Fast zwei Drittel der Einzelkanzleien, in denen nach wie vor die Mehrheit der deutschen Anwälte tätig ist, berichten, dass das Prinzip der Quersubventionierung in ihrer Kanzlei versagt und ertragsschwache Mandate in der Mandatspraxis überwiegen.²

Dieses strukturelle Problem adressiert eine lineare Erhöhung der RVG-Gebühren nicht. Sie führt vielmehr dazu, dass Rechtsanwälte aus größeren Kanzleien, die auf der Basis

der RVG-Gebühren abrechnen, ihre Ertragslage auf Kosten der Anwälte aus kleineren Kanzleien, die einen überproportionalen Anteil von Mandaten mit niedrigen Streitwerten treuen, verbessern können. Die Schere zwischen Kanzleien mit überdurchschnittlich vielen ertragsstarken Mandaten und Kanzleien mit besonders zahlreichen ertragsschwachen Mandaten geht allein schon durch die lineare Erhöhung der Gebühren weiter auf. Im Zuge des 2. Kostenrechtsmodernisierungsgesetzes hat sich dieses Problem verschärft, weil die Anpassung der Tabelle zu § 13 RVG an die Tabelle A des neuen Gerichts- und Notarkostengesetzes die Gebührensprünge im niedrigen Streitwertbereich geändert hat. Praktische Folge der geänderten Tabellenstruktur ist, dass die Erhöhung der Vergütung für betroffene Rechtsanwälte in den verschiedenen niedrigen Streitwertklassen sehr unterschiedlich ausfällt. Während die lineare Erhöhung im Mittel zu einer Erhöhung der Anwaltsvergütung um 12 Prozent führen sollte, schwankt die Erhöhung der Vergütung zwischen -5,88 Prozent (1.001 – 1.200 Euro) und +80 Prozent (bis 300 Euro). In neun der 17 (früheren) Streitwertklassen bis 8.000 Euro Streitwert sind die Gebühren um 10 Prozent gestiegen, in acht der Streitwertklassen hingegen nicht. In der Streitwertbandbreite von 0,01 Euro bis 8.000 Euro führen 30 Prozent der denkbaren Streitwerte zu einer Gebührenerhöhung von elf Prozent oder mehr, während es bei 28,75 Prozent der denkbaren Streitwerte sogar zu Vergütungskürzungen oder allenfalls minimalen Steigerungen zwischen 0,66 Prozent und 4,73 Prozent gekommen ist. Rechtsanwälte, die Mandate im niedrigen Streitwertbereich bearbeiten, sind daher von der Anpassung der Tabellenwerte benachteiligt.

Die Erläuterungen, die Otto als der zuständige Referent im BMJ in Reaktion auf diese bereits an anderer Stelle³ formulierte Kritik dankenswerterweise gegeben hat⁴, ändern an dem Befund nichts. Wie auch immer man rechnet: Die bei höheren Streitwerten ab 10.000 EUR gleichmäßige Erhöhung der Vergütung von 14,8 Prozent wird bei Streitwerten bis 8.000 EUR weder im statistischen Mittel der verdienten Gebühren (so der Ansatz von Otto⁵) noch bei einer Differenzierung nach Streitwertklassen (so der Ansatz des Autors⁶) erreicht. Bei einer Berechnung mit Durchschnittsgebühren ergibt sich im Streitwertbereich von 5.001 bis 8.000 EUR eine Erhöhung von 11,4 Prozent, im Streitwertbereich von 2.001 bis 5.000 EUR um 13,3 Prozent.⁷ Sie liegt damit um 3,4 bzw. 1,5 Prozentpunkte niedriger als bei höheren Streitwerten. Lediglich im Bereich bis 2.000 EUR ist die durchschnittliche Ertragssteigerung mit 21,1 Prozent höher, freilich primär, weil – in einer Streitwertspanne von 0 – 300 EUR bzw. 500 – 600 EUR, also bei 20 Prozent der denkbaren Streitwerte, die Steigerungen 80 Prozent bzw. 78 Prozent betragen haben (was bei einer betriebswirtschaftlichen Betrachtung solcher Mandate im Übrigen nicht den Ertrag verbessern, sondern allenfalls den Verlust minimieren kann).

1 2. Kostenrechtsmodernisierungsgesetz vom 23.7.2013, BGBl. I S. 2586; zu den Änderungen im Bereich der Anwaltsvergütung etwa Enders, JurBüro 2013, 281, 337, 507.

2 Hommerich/Kilian, AnwBl 2006, 406 f.

3 Kilian, AnwBl 2013, 882.

4 Otto, AnwBl 2014, 318.

5 Kilian, AnwBl 2013, 882, 886.

6 Otto, AnwBl 2014, 318, 321.

7 Vgl. Otto, AnwBl 2014, 318, 321.

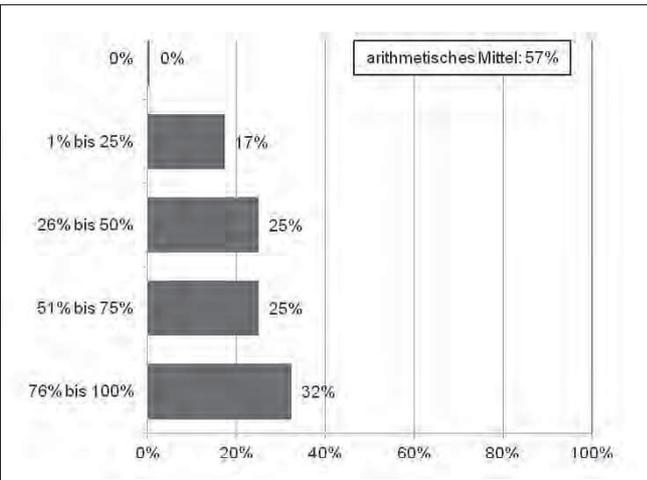


Abb. 1: Anteil von Mandaten mit einem Streitwert bis 8.000 Euro am Mandatsportfolio – Gesamtbetrachtung

Eine Beurteilung, wie problematisch diese ungleiche Anpassung der Gebühren für hohe und niedrige Streitwerte ist, erlaubt nur die Kenntnis der Bedeutung von Mandaten mit niedrigen Gegenstandswerten in der Berufspraxis. Das Berufsrechtsbarometer 2013 hat vor diesem Hintergrund daher erfragt, welchen Anteil Mandate mit einem Gegenstandswert von bis zu 8.000 Euro in der Mandatspraxis der Rechtsanwälte haben.⁸ Im Zuge des 2. Kostenrechtsmodernisierungsgesetzes sind die gewonnenen Erkenntnisse nicht mehr berücksichtigt worden. Sie sind aber für etwaige Korrekturen der Gesetz gewordenen Anpassungen ebenso nützlich wie für die künftige Entscheidung darüber, ob rein lineare Anpassungen überhaupt ein sinnvoller Ansatz bei einer konsentierten Notwendigkeit einer Gebührenerhöhung sind.

2. Bedeutung niedriger Streitwerte in der Mandatspraxis

a) Gesamtbetrachtung

Der Anteil von Mandaten mit geringen Streitwerten bis zu 8.000 Euro am Mandatsportfolio beträgt nach den Angaben der im Rahmen des Berufsrechtsbarometers 2013 befragten Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, die (auch) auf der Grundlage gesetzlicher Gebühren abrechnen (dies sind 93 Prozent der Befragten), 57 Prozent. Bei einem Drittel der Befragten liegt der Anteil solcher Mandate bei über drei Viertel, bei weiteren 25 Prozent bei mehr als der Hälfte. Bei einem weiteren Viertel der Befragten erreichen Mandate mit diesen niedrigen Streitwerten einen Anteil zwischen 26 Prozent und 50 Prozent, bei 17 Prozent liegt er bei maximal einem Viertel. Die Mehrzahl aller Mandate von Rechtsanwälten fällt damit in den Streitwertbereich von bis zu 8.000 Euro, in dem der Gesetzgeber für die meisten denkbaren Streitwerte unterdurchschnittliche Gebührenerhöhungen oder sogar Gebührenreduzierungen vorgesehen hat.

b) Differenzierende Betrachtung

Bei Rechtsanwälten aus Einzelkanzleien beträgt der Anteil von Mandaten mit einem Streitwert von bis zu 8.000 Euro im Mittel 61 Prozent, bei Rechtsanwälten aus Kleinsozietäten mit zwei bis fünf Rechtsanwälten 53 Prozent und bei Rechtsanwälten aus Sozietäten mit mehr als fünf Rechtsanwälten 39 Prozent.

	Einzelanwalt	Sozietät mit 2 bis 5 Anwälten	Sozietät mit mehr als 5 Anwälten
durchschnittlicher Anteil in %	61 %	53 %	39 %
p = ≤ 0.05			

Tab. 1: Anteil von Mandaten mit einem Streitwert bis 8.000 Euro am Mandatsportfolio – nach Kanzleigröße

Nicht-Fachanwälte verzeichnen einen Anteil solcher Mandate von 62 Prozent, Fachanwälte von 51 Prozent. Dem entspricht es, wenn Generalisten von einem Anteil von 67 Prozent berichten, Spezialisten hingegen von 55 Prozent (Spezialisierung auf Rechtsgebiete) beziehungsweise 36 Prozent (Spezialisierung auf Zielgruppen).

	Generalist	Spezialist Rechtsgebiet	Spezialist Zielgruppe	Spezialist Rechtsgebiet/Zielgruppe
durchschnittlicher Anteil in %	67 %	55 %	36 %	41 %
p = ≤ 0.05				

Tab. 2: Anteil von Mandaten mit einem Streitwert bis 8.000 EUR am Mandatsportfolio – nach Spezialisierung

Starken Einfluss auf die Zusammensetzung des Mandatsportfolios hat die Mandantenstruktur: Wer als Rechtsanwalt bis zu 30 Prozent gewerbliche Mandanten betreut, hat in seinem Mandatsportfolio 64 Prozent Mandate mit einem Streitwert von bis zu 8.000 Euro. Bei einem Anteil gewerblicher Mandate zwischen 31 Prozent und 60 Prozent sinkt der Anteil von Mandaten mit einem Wert von bis zu 8.000 Euro auf 57 Prozent. Nur noch 33 Prozent aller Mandate fallen in diese Wertklasse, wenn der Anteil gewerblicher Mandate zwischen 61 Prozent und 90 Prozent beträgt. Wer fast ausschließlich gewerbliche Mandate bearbeitet (91 Prozent und mehr), verzeichnet nur noch 18 Prozent „geringwertige“ Mandate mit einem Wert von 8.000 Euro oder weniger.

	bis 30 %	31 % bis 60 %	61 % bis 90 %	91 % bis 100 %
durchschnittlicher Anteil in %	64 %	57 %	33 %	18 %
p = ≤ 0.05				

Tab. 3: Anteil von Mandaten mit einem Streitwert bis 8.000 EUR am Mandatsportfolio – nach Anteil gewerblicher Mandanten

Den höchsten gemessenen Anteil von geringwertigen Mandaten verzeichnen mit 65 Prozent Rechtsanwälte, die in kleineren Städten von bis zu 50.000 Einwohnern niedergelassen sind. Mit zunehmender Ortsgröße des Kanzleisitzes nimmt der Anteil dann kontinuierlich ab: In Städten zwischen 50.000 bis unter 100.000 Einwohnern beträgt er noch 56 Prozent, in Städten zwischen 100.000 bis unter 200.000 52 Prozent, in Städten zwischen 200.000 bis unter 500.000 Einwohnern 50 Prozent und in Städten mit 500.000 Einwohnern und mehr ebenfalls 50 Prozent. Hier besteht ein unmittelbarer Zusammenhang mit der Spezialisierung und der Kanz-

⁸ Darüber, ob dieser Wert als richtige Grenze für einen „niedrigen“ Streitwert anzusehen ist, ob nicht eine Grenzziehung bei 5.000 Euro oder 10.000 Euro sachgerechter wäre, lässt sich trefflich streiten. Sie ist für die hier vorgestellte Untersuchung allein vor dem Hintergrund gewählt worden, dass sich in dem bis zu diesem Wert heranreichenden Streitwertbereich die Auswirkungen der Neugestaltung der Tabellenwerte besonders nachteilig ausgewirkt haben.

Soldan Institut

Rück- und Ausblick

Wie stets zum Ende eines Jahres gilt es an dieser Stelle, einen kurzen Rück- und Ausblick zu wagen: Das Soldan Institut konnte 2014 immerhin sieben Bücher publizieren: Neben dem Statistischen Jahrbuch der Anwaltschaft 2013/14 als Standardwerk waren dies mit den Büchern „Drittfinanzierung von Rechtsverfolgungskosten“, „Management von Haftungsrisiken in Anwaltskanzleien“, „Die junge Anwaltschaft: Ausbildung, Berufseinstieg und Berufskarrieren“, „Fachanwälte für Strafrecht“, „Fachanwälte für Steuerrecht“ und dem „Berufsrechtsbarometer 2013“ sechs empirische Studien – also Werke, die auf der Befragung und vor allem der Auskunftsbereitschaft von zahlreichen Anwälte und Anwältinnen beruhen. Überschlägig gerechnet, liegen diesen Büchern in der Summe mehr als 7.000 realisierte Anwaltsbefragungen zu Grunde – allen, die sich der Mühe unterzogen haben, neben dem Tagesgeschäft die zum Teil sehr umfangreichen Fragebögen auszufüllen, sei daher herzlich gedankt. Über die regelmäßigen Beiträge im Anwaltsblatt,

aber auch durch die dank der Unterstützung von Hans Soldan Stiftung, Deutscher Anwaltverein, Bundesrechtsanwaltskammer und Wolters Kluwer für eine geringe Schutzgebühr vertriebenen Forschungsberichte bemühen wir uns, die gewonnenen Erkenntnisse an die Anwaltschaft und ihre Organisationen zurückzugeben und für Berufspraxis und Berufspolitik nutzbar zu machen.

Auch für 2015 sind interessante Projekte geplant. Es steht die Auswertung der im Sommer 2014 durchgeführten Befragung zu Strukturen und Inhalten anwaltlicher Tätigkeit ebenso an wie die Datenerhebung zum Berufsrechtsbarometer 2015. Eine Studie zu Fragen der Juristenausbildung soll abgeschlossen werden, eine Untersuchung zu Personal in Anwaltskanzleien will vorbereitet sein. Schließlich ist auch die nächste Ausgabe des Statistischen Jahrbuchs der Anwaltschaft in Angriff zu nehmen. Wir freuen uns deshalb, wenn Sie die Arbeit des Soldan Instituts weiter durch die Teilnahme an Befragungen unterstützen – nur mit Ihrer Hilfe ist diese praxisnahe Forschung möglich.

leigröße, da diese bei einem Standort in kleineren Städten typischerweise geringer ist als bei einem Kanzleisitz in größeren Städten.

Zahl der Einwohner					
	weniger als 50.000	50.000 bis unter 100.000	100.000 bis unter 200.000	200.000 bis unter 500.000	500.000 und mehr
durchschnittlicher Anteil in %	65 %	56 %	52 %	50 %	50 %

p = ≤ 0.05

Tab. 4: Anteil von Mandaten mit einem Streitwert bis 8.000 Euro am Mandatsportfolio – nach Ortsgröße

3. Bewertung

Jenen Rechtsanwälten, die aufgrund des Wirkungsversagens des Prinzips der Quersubventionierung bereits wirtschaftlich besonders stark benachteiligt sind und einer überdurchschnittlichen Hilfestellung des Gesetzgebers zur Verbesserung der Ertragslage bedürfen, ist durch die Neugestaltung der Tabellenwerte im Zuge des 2. Kostenrechtsmodernisierungsgesetzes ein Sonderopfer abverlangt worden. Angesichts der Tatsache, dass mehr als die Hälfte aller Mandate von Rechtsanwälten in einen Streitwertbereich von bis zu 8.000 Euro fallen und in diesem die Gebührenerhöhungen unterdurchschnittlich ausfallen, sind die positiven Effekte des 2. Kostenrechtsmodernisierungsgesetzes in der Realität ersichtlich geringer als sie bei der Konzipierung des Gesetzes in der Theorie zu Grunde gelegt wurden. Besonders negativ betroffen sind durch überdurchschnittlich hohe Anteile von Mandaten mit niedrigen Streitwerten Rechtsanwälte aus kleineren Kanzleien, die viele private Mandanten betreuen, die über keinen Fachanwaltstitel verfügen und im kleinstädtischen Umfeld tätig sind. Rechtsanwälte, die über eines oder mehrere dieser Charakteristika verfügen, sind damit durch

die Anpassung der Tabellenwerte im Zuge des 2. Kostenrechtsmodernisierungsgesetzes besonders benachteiligt. Eine Lösung dieses Problems kann bei künftigen Anpassungen der Gebührentabelle nur über eine überproportionale Erhöhung der Gebühren im niedrigen Streitwertbereich erreicht werden, wenn eine alternativ denkbare stärkere lineare Anpassung der Gebühren insgesamt rechtspolitisch nicht durchsetzbar ist.



Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

Der Autor ist Inhaber der Hans-Soldan-Stiftungsprofessur an der Universität zu Köln und Direktor des Soldan Instituts.

Leserreaktionen an anwaltsblatt@anwaltverein.de.