

Aufsätze	
Juristenausbildung 2006 (Kilger) Bologna-Prozess (Dauner-Lieb) Interessenkollision (Kleine-Cosack)	1 5 13
Kommentar	
Rechtsberatung (Heussen)	29
Thema	
Zukunft des Einheitsjuristen	30
Aus der Arbeit des DAV	
Justizreform	34
Werbekampagne	35
Mitteilungen	
Erfolgshonorar (Soldan Institut)	50
Rechtsprechung	
BGH: Erforschung des Sachverhalts	68
BGH: Honorarfreie Fehlerbeseitigung	70
BGH: Terminsgebühr ohne Termin	71





Soldan Institut

Erfolgshonorare in der beruflichen Praxis der Rechtsanwälte

Neue Serie: Ergebnisse der Umfrage zu Vergütungsvereinbarungen

Mehr als 1.000 Rechtsanwälte haben dem Soldan Institut für Anwaltmanagement e.V. im März 2005 Auskunft zu ihren Gewohnheiten beim Abschluss von Vergütungsvereinbarungen gegeben. Über 50 Fragen wurden beantwortet. Als Ergebnis liegen nunmehr erstmals umfassende empirische Daten zu Vergütungsvereinbarungen deutscher Rechtsanwälte vor*. Einzelne Aspekte der Studie beleuchtet das Soldan Institut für Anwaltmanagement in einer Serie von Kurzbeiträgen. In diesem Monat wird das Problem des Verbots des Erfolgshonorars aus Sicht der Berufspraxis analysiert.

I. Das Verbot des anwaltlichen Erfolgshonorars

Das Verbot des anwaltlichen Erfolgshonorars ist im deutschen Recht gleichsam in Stein gemeißelt – seit mehr als 120 Jahren äußern sich die Gerichte ablehnend gegenüber jeder Form erfolgsbasierter Vergütung für den Rechtsanwalt. Sie soll mit dem Gebot anwaltlicher Unabhängigkeit, der Stellung als Organ der Rechtspflege und den Belangen der Rechtspflege unvereinbar sein. Der Gesetzgeber hat die ständige Rechtsprechung 1994 aufgegriffen und ein ausdrückliches Verbot in § 49 b Abs. 2 BRAO kodifiziert¹.

Nur wenige berufsrechtliche Themen werden seitdem so grundsätzlich diskutiert wie die Frage der erfolgsabhängigen Anwaltsvergütung. Auf der einen Seite stehen jene, die ohne ein solches Verbot eine Verrohung der anwaltlichen Sitten, die Einkehr "amerikanischer Verhältnisse" in Deutschland befürchten. Auf der anderen Seite sind jene anzutreffen, die die durch Verbot bewirkte Einschränkung der Vertragsfreiheit von Rechtsanwalt und Mandant für verfassungsrechtlich problematisch halten und darauf hinweisen, dass Deutschland mit seiner Bewertung anwaltlicher Erfolgshonorare bei einem Rechtsvergleich isoliert dasteht und sich von einem internationalen Trend abgekoppelt hat². Vor dem Hintergrund, dass sich das BVerfG demnächst im Rahmen einer Verfassungsbeschwerde mit der Verfassungsmäßigkeit des Verbots beschäftigen muss³, ist es reizvoll, Erkenntnisse über den gegenwärtigen Umgang mit dem Erfolg anwaltlicher Vergütung als Bestimmungsfaktor für die Vergütung und diesbezügliche Wünsche der Anwaltschaften zu gewinnen.

II. Vereinbarung von Erfolgshonoraren

De lege lata sind Erfolgshonorare nicht zulässig. 83 % der befragten Rechtsanwälte geben vor diesem Hintergrund an, dass sie keine entsprechenden Vereinbarungen treffen. 8 % räumen allerdings ein, Erfolgshonorare fallweise zu vereinbaren, wobei dies in gleichem Maße schriftlich (4 %) wie auch mündlich (4 %) erfolgt (Mehrfachnennungen waren möglich).

Haben Sie schon einmal eine erfolgsabhängige Komponente in eine Vergütungsvereinbarung aufgenommen?

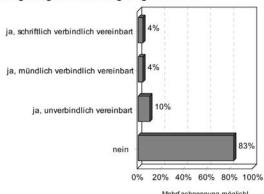


Abb.1: Aufnahme erfolgsabhängiger Komponenten in eine Vergütungsvereinbarung

Die für die gesamte Anwaltschaft erhobenen Werte weichen von den Daten ab, die für Großkanzleien bekannt sind: Von diesen gibt nach einer Befragung des Handelsblatts eine deutlicher größere Zahl, nämlich rund 1/3, entsprechenden Wünschen der Mandanten nach⁴.

Im Streitfalle durchsetzbar sind diese Vereinbarungen regelmäßig nicht⁵, scheitert die Vereinbarung doch nach allgemeiner Auffassung an § 134 BGB und bei bloß mündlicher Absprache zusätzlich an § 4 RVG (soweit mit dem Erfolgshonorar die gesetzlichen Gebühren überschritten werden). Weitere 10 % der Rechtsanwälte geben an, Erfolgshonorare "unverbindlich" zu vereinbaren. Nach der ratio legis des Verbots sind auch solche "unverbindlichen" Absprachen unerwünscht, da § 49 b Abs. 2 BRAO besondere Leistungsanreize für den Rechtsanwalt unterbinden will, die auch durch unverbindliche Absprachen gesetzt werden können. Dass sich immerhin 17 % aller Anwälte über das explizite gesetzliche Verbot des § 49 b Abs.2 BRAO hinwegsetzen, mag ein Indiz dafür sein, dass ein praktisches Bedürfnis besteht, in bestimmten Mandaten die Vergütung erfolgsbasiert zu bestimmen.

III. Nachträgliche Ergebnisorientierung der Vergütung

Dass der Erfolg der anwaltlichen Bemühungen in der Praxis trotz des Verbots, verbindliche Erfolgshonorarvereinbarungen zu treffen, gleichwohl eine erhebliche Bedeutung für die Vergütung hat, erhellt sich aus den Antworten der Anwaltschaft auf die Frage, ob eine *abgerechnete* Vergütung schon einmal an den Erfolg der Tätigkeit angepasst worden ist. Ein solches Vorgehen ist vom Verbot des § 49 b Abs. 2 BRAO nicht erfasst, da die Vorschrift lediglich erfolgsdifferenzierende Vergütungsvereinbarungen im laufen-

^{*} Die Gesamtstudie wird zum Anwaltstag 2006 als Band 3 der Schriftenreihe des Soldan Instituts für Anwaltmanagement im Anwaltverlag, Bonn, erscheinen

¹ Ausführlich hierzu Kilian, Der Erfolg und die Vergütung des Rechtsanwalts, Bonn 2003.

² Vgl. die Länderübersicht bei Kilian, aaO, S. 453–487; ferner Krämer/Mauer/Kilian, Vergütungsvereinbarung und -management, München 2005, Rdnr. 495.

³ Das Verfahren wird unter dem Az. 1 BvR 2576/04 geführt. Vgl. Filges, Kammerreport Hamburg 2005/4, S. 1 f. KammerForum Köln 2005, 242 ff.

⁴ Lichter/Tödtmann, Handelsblatt vom 29. April 2005.

⁵ Zur kautelarjustistischen Gestaltung zulässiger, wirkungsähnlicher Vereinbarungen Krämer/Mauer/Kilian, aaO, Rdnrn. 488 ff.



Haben Sie schon einmal nach Mandatsende Ihre Abrechnung an den Erfolg Ihrer Tätigkeit angepasst?

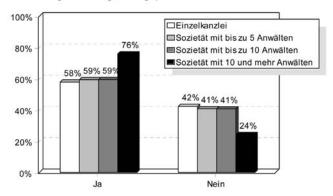


Abb. 2: Anpassung der Abrechnung nach Mandatsende an den Erfolg der Tätigkeit nach Kanzleigröße

den Mandat untersagt⁶. Eine nachträgliche Anpassung ist hingegen berufsrechtlich unbedenklich, sie darf nach allgemeiner Auffassung sogar vom Rechtsanwalt – unverbindlich – in Aussicht gestellt werden. 59 % aller Rechtsanwälte geben an, entsprechende erfolgsbedingte "Korrekturen" am eigentlich geschuldeten Honorar schon einmal vorgenommen zu haben. Die entsprechenden korrigierenden Eingriffe können mannigfaltig sein und von der Zugrundelegung eines fiktiv niedrigen Streitwerts über eine Reduzierung der abgerechneten Stunden bis hin zur Ermäßigung des Stundensatzes oder einem pauschalen Abschlag reichen.

Häufiger kommen solche erfolgsabhängigen Korrekturen in Kanzleien vor, die einen hohen Anteil (>30%) an gewerblichen Mandaten haben (64%:56%).

In eine ähnliche Richtung zielt die ebenfalls gestellte Frage, ob in geeigneten Mandaten nach Abschluss des Mandats nicht einseitige Korrekturen vorgenommen, sondern regelrechte Vergütungsvereinbarungen getroffen werden, die sich am Erfolg des Anwalts orientieren. Dies kommt bei 77 % der Rechtsanwälte nie und bei 23% selten bzw. gelegentlich vor. Bei Anwälten, die einen geringen Anteil gewerblicher Mandate abrechnen (<30%), kommt es deutlich seltener zu solchen Vereinbarungen ("nie" = 83,4%) als bei Kanzleien mit gewerblich geprägter Mandantschaft ("nie" = 69,7%).

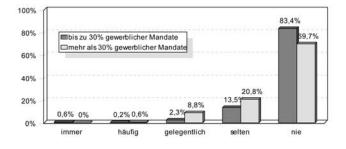


Abb. 3: Treffen von erfolgsorientierten Vergütungsvereinbarungen bei geeigneten Mandaten nach Abschluss des Mandats

6 Näher Krämer/Mauer/Kilian, aaO, Rdnr. 488.

Zwischenruf

Der transparente Anwalt – wie handelt er, was denkt er?

Rechtsanwalt Dr. Nicolas Lührig, Berlin

Können 1.000 Rechtsanwälte für mehr als 130.000 Anwälte sprechen? Sie können. Das versichern uns die Sozialwissenschaftler. Das Soldan Institut für Anwaltsmanagement hat 1.000 Anwälte – in einer repräsentativen Studie – nach ihrer Abrechnungspraxis gefragt. Nicht zum Umgang mit den Gebühren des RVG, sondern mit Vergütungsvereinbarungen. Das ist spannend, spricht doch kaum ein Kollege offen über seine Erfahrungen. Dabei erfreut sich die Vergütungsvereinbarung bei Mandanten und Anwälten wachsender Beliebtheit. Der Mandant will keine Überraschungen erleben und für den Anwalt ist es ein Weg, das Honorar für das Mandat möglichst genau zu kalkulieren.

Anwältinnen und Anwälte aus allen Kanzleiformen und -größen wurden vom Soldan Institut nach den von ihnen bevorzugten Vergütungsmodellen, Methoden der Preisfindung, der Höhe der Vergütung und ihrer Meinung zu aktuellen Entwicklungen wie dem Factoring von Vergütungsforderungen, Preisvereinbarungen mit Versicherungsunternehmen oder dem Erfolgshonorar befragt. Erstmals liegen damit empirische Daten vor. Die vom Deutschen Anwaltverein und der Bundesrechtsanwaltskammer unterstützte Studie wird zum 57. Deutschen Anwaltstag in Köln erscheinen. Im Anwaltsblatt werden wichtige Ergebnisse der Studie ab diesem Heft Monat für Monat in einer Serie vorgestellt. Den Beginn macht die Auswertung zum Erfolgshonorar

Denken Sie daran: Selbst die harten Verweigerer unter den Anwälten können sich ab dem 1. Juli 2006 der Vergütungsvereinbarung nicht mehr entziehen. Dann fallen die gesetzlichen Anwaltsgebühren für die außergerichtliche Beratung ersatzlos weg. Schließen Mandant und Anwalt keine Vergütungsvereinbarung, kann der Anwalt nur die übliche Vergütung verlangen. Ist der Mandant gar Verbraucher, ist die übliche Vergütung für die Erstberatung bei 190 Euro und für jede andere Beratung bei 250 Euro gedeckelt (§ 34 Abs. 1 Satz 3 RVG n. F.).

Wenn Sie nicht handeln, wird der Mandant sich gelassen zurücklehnen können.



Dr. Nicolas Lührig, BerlinDer Autor ist Rechtsanwalt und leitet die Redaktion des Anwaltsblatts.

51