

# Anwalts blatt



Deutscher**Anwalt**Verein

## *Aufsätze*

Advocatus electronicus (Knöfel)	77
Anwaltshaftung bei Vergleich (Schroeder/Alexopoulou)	85

## *Thema*

Gerichtsmediation	100
-------------------	-----

## *Anwaltsblattgespräch*

Zypries zur Rechtspolitik	102
---------------------------	-----

## *Aus der Arbeit des DAV*

Werbekampagne	110
---------------	-----

## *Mitteilungen*

Bagatellverfahren (Mayer/Lindemann)	121
-------------------------------------	-----

## *Rechtsprechung*

AnwG Freiburg: Hausverwalter	135
------------------------------	-----

2/2006  
Februar

Deutscher**Anwalt**Verlag

## Editorial

- I** **Im Meer des Dienstleistungsmarktes**  
Rechtsanwalt Dr. Michael Kleine-Cosack, Herausgeber des Anwaltsblatts
- 

## Bericht aus Berlin

- IV** **Wie die Innenpolitik die Rechtspolitik dominiert**  
Stefan Schnorr, Berlin
- 

## Informationen

---

## Aufsätze

- 77** **Advocatus electronicus – Elektronische Rechtsberatung und anwaltliches Berufsrecht**  
Dr. Oliver L. Knöfel, Hamburg
- 85** **Anwaltshaftung für Rechtsrat bei Vergleichsverhandlungen in Deutschland und England**  
Rechtsanwalt Dr. Hans-Patrick Schroeder, MLE, Frankfurt/Main und Paraskevi Alexopoulou, LL.M., Hannover
- 91** **Die Haftung des gerichtlichen Sachverständigen – Haftungsfalle für den Prozessanwalt?**  
Dr. Christoph Thole, Bonn
- 95** **Die erfolgreiche Verfassungsbeschwerde**  
Rechtsanwalt Professor Dr. Rüdiger Zuck, Stuttgart
- 

## Kommentar

- 99** **Der Anwalt als Gestalter der Streitbeilegung**  
Rechtsanwalt Dr. Christian Duve, Frankfurt/Main
- 

## Thema

- 100** **Gerichtsmediation am LG Göttingen**  
Rechtsanwalt Dr. Nicolas Lührig, Berlin
- 

## Anwaltsblattgespräch

- 102** **Bundesjustizministerin Brigitte Zypries**
- 

## Gastkommentar

- 107** **Aus Recht wird Sicherheit**  
Christian Bommaricus, Berliner Zeitung
- 

## Aus der Arbeit des DAV

### 108 **Neues Anwaltsverzeichnis 2006**

Sind Ihre Daten aktuell?  
Neue DAV-Onlineplattform ab 10. Februar 2006

- 109** DAV-Werbekampagne: Anzeigenmotiv I  
**110** DAV-Werbekampagne erfolgreich gestartet  
**110** DAV-Pressemitteilung: Rechtsstaat sichern  
**110** DAV-Pressemitteilung: CIA-Affäre  
**111** DAV-Werbekampagne: Anzeigenmotiv II  
**112** DAV-Werbekampagne: Anzeigenmotiv III  
**113** AG Familienrecht: Herbsttagung  
**114** DAV und Menschenrechte: IBA  
**114** Bayerischer Anwaltverband: Anwaltstag  
**114** Kölner Anwaltverein: Juristische Gesellschaft  
**115** DAV-Gesetzgebungsausschüsse  
**116** AG Arbeitsrecht: 50. Arbeitstagung (Bericht)  
**116** AG Arbeitsrecht: 51. Arbeitstagung (Ankündigung)  
**117** AG Anwältinnen: 2. Anwältinnenkonferenz  
**118** AG Versicherungsrecht: Geschäftsbericht  
**118** AG IT/Bayerischer Anwaltverband: Tagung  
**119** Personalien: Dr. Peter Hamacher 65  
**120** Personalien: Prof. Dr. Dr. Norbert J. Gross 65  
**120** Anwaltsblatt: Weiterer Herausgeber
- 

## Mitteilungen

### Europa

- 121** **Der Vorschlag für ein europäisches Bagatellverfahren**  
Rechtsanwalt Prof. Dr. Hans-Peter Mayer, Vechta, und Rechtsanwältin Julia Lindemann, Brüssel

### Soldan Institut

- 123** **Factoring anwaltlicher Vergütungsforderungen**  
Studie zur Vergütungsvereinbarung

### Anwaltsvergütung

- 125** **„Erfolgs“honorar für den Anwaltsmediator**  
Rechtsanwalt Dr. Reiner Ponschab, München, und Christina Avvento, München

### RVG – Frage des Monats

- 129** **Die Einigungsgebühr – das unbekannte Wesen?**  
Rechtsanwalt Udo Henke, Berlin

### Bücherschau

- 131** **Anwaltshaftung**  
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln
-

## Soldan Institut

## Factoring anwaltlicher Vergütungsforderungen

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 in einer Serie von Kurzbeiträgen. Diesmal geht es um Verrechnungsstellen.

### I. Die Geschäftsidee

Vielen Rechtsanwälten ist in den vergangenen Monaten Post auf den Schreibtisch geflattert, in der eine „Deutsche Anwaltliche Verrechnungsstelle“ ihre Leistungen angeboten hat. Das Geschäft dieser Verrechnungsstelle ist ein (echtes) Factoring von Forderungen des Rechtsanwalts, die ihm gegen seine Mandanten zustehen. Das Konzept entspricht damit einem typischen Angebot der privatärztlichen Verrechnungsstellen<sup>1</sup>, die es in Deutschland bereits seit 1927 gibt: Die Forderungen des Auftraggebers gegen seine Kunden werden nach einer Bonitätsprüfung aufgekauft, der Rechtsanwalt realisiert umgehend seine um Bearbeitungs- und Ankaufgebühr reduzierte Forderung und ist um diesen Preis der Sorgen der Forderungsdurchsetzung ledig. Der Rechtsanwalt hat sich in die notwendig werdende Abtretung der Forderung zuvor vom Mandanten formularmäßig einwilligen lassen<sup>2</sup>. Der bislang einzige Anbieter dieses Modells für Rechtsanwälte verlangt aktuell eine feste Bearbeitungsgebühr pro Forderung (z. Zt. mind. 2,50 €) und eine Ankaufgebühr von 2,5 % bis 5 %. Die Konditionen im Einzelfall variieren nach dem Zeitpunkt des Ankaufs (Mandatsannahme/-abwicklung) und liegen leicht über den im privatärztlichen Bereich bekannten Konditionen. Der Anbieter vermittelt das Factoring lediglich, der Ankauf der Forderung und die Übernahme des Delkreder-Risikos erfolgt durch eine deutsche Tochtergesellschaft einer britischen Handelsbank, die sodann die Auszahlung durchführt. Die Forderungen treibt der Factor anschließend eigenverantwortlich bei.

### II. Die rechtlichen Hürden

Da dieses Vorgehen eine Abtretung der anwaltlichen Vergütungsforderung durch den Rechtsanwalt an den Factor notwendig macht, ist die Zulässigkeit des Geschäftsmodells umstritten: Die Rechtsanwaltskammern gehen, gemeinsam mit Stimmen im Schrifttum<sup>3</sup>, überwiegend davon aus, dass bei einem solchen Factoring durch einen Berufsheimsträger ein Verstoß gegen § 49 b Abs. 4 S. 2 BRAO vorliegt, die Abtretung damit nach § 134 BGB nichtig ist. § 49 b Abs. 4 S. 2 BRAO knüpft die Zulässigkeit einer Abtretung anwaltlicher Vergütungsforderungen an Nicht-Rechtsanwälte an eine schriftliche Einwilligung des Mandanten und kumulativ an die rechtskräftige Feststellung der Forderung sowie einen ersten fruchtlosen Vollstreckungsversuch.

An den letztgenannten Voraussetzungen mangelt es bei einem solchen Factoring. Zum Teil wird allerdings, so auch von den Verrechnungsstellen, angenommen, dass bei einer schriftlichen Einwilligung des Mandanten die in § 49 b Abs. 4 S. 2 BRAO statuierten Voraussetzungen der Verurteilung und fruchtlosen Vollstreckung widersinnig und unverhältnismäßig seien und deshalb keine Geltung beanspruchen<sup>4</sup>. Die Grenze der möglichen Auslegung des § 49 b Abs. 4 BRAO, die nach den anerkannten Auslegungstopoi grundsätzlich ihr eindeutiger Wortlaut ist, dürfte allerdings bei einem solchen Verständnis des Wortes „und“ als „oder“ überschritten sein<sup>5</sup>. Vor diesem Hintergrund hat das Bundesjustizministerium (BMJ) im Frühjahr 2005 eine Neufassung der Vorschrift zur Diskussion gestellt, nach der diese Anforderungen alternativ und nicht mehr kumulativ erfüllt werden müssen<sup>6</sup>.

### III. Was sagt die Anwaltschaft

Für den Rechtsanwalt, der überlegt, mit einer Verrechnungsstelle in Geschäftsbeziehung zu treten, ist die gegenwärtige rechtliche Ungewissheit unbefriedigend. Das BMJ hat erkennen lassen, dass es bereit sei, etwaige rechtliche Hindernisse, die dem Geschäftsmodell entgegenstehen, zu beseitigen, wenn es ein Marktbedürfnis für das Factoring anwaltlicher Vergütungsforderungen gebe. Das Soldan Institut für Anwaltmanagement hat vor diesem Hintergrund die entsprechenden Präferenzen der Anwälte untersucht.

Das Ergebnis ist ambivalent: 65% der Befragten haben kein Interesse an einer Abtretung ihrer Vergütungsforderungen, 23% haben sich diesbezüglich noch keine Meinung gebildet. Lediglich 12% der Befragten haben ihr Interesse an einem Factoring bekundet. Für diese Teilgruppe wurde ermittelt, welchen maximalen Abschlag von der Vergütungsforderung sie als „Ankaufgebühr“ des Factors bereit wären zu akzeptieren. Dieser beträgt beim gegenwärtig einzigen Anbieter 2,5–5% (siehe oben unter I.). Immerhin 43% de-

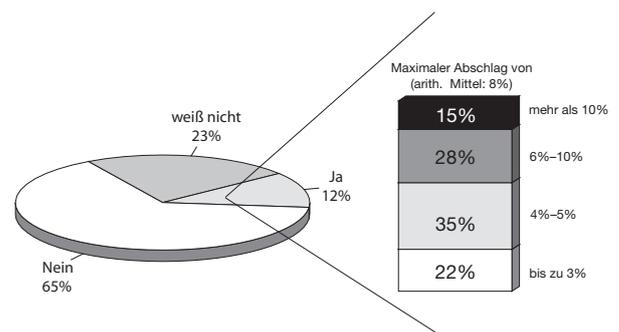


Abb. 1: Abtretung der Vergütungsansprüche an eine anwaltliche Verrechnungsstelle

\* Die Gesamtstudie wird zum Anwaltstag 2006 in der Schriftenreihe des Soldan Instituts für Anwaltmanagement erscheinen.

1 Vgl. o. Verf., NJW-Spezial 2005, 48.

2 Hierzu Krämer/Mauer/Kilian, Vergütungsvereinbarung und -management, München 2005, Rdnr. 585f.

3 Krämer/Mauer/Kilian, aaO, Rdnr. 586; Rick, in: Kilian/vom Stein, Praxishandbuch Anwaltskanzlei und Notariat, Bonn 2005, § 29 Rdnr. 263.

4 Grunewald, ZIP 2000, 2005, 2008; Härtig, MDR 2001, 494, 495; Frenzel, AnwBl. 2005, 121, 123; Hartung/Römermann, RVG, 2004, § 1 RVG Rdnr. 115.

5 Eine andere Frage mag sein, ob § 49 b Abs. 4 S. 2 BRAO unverhältnismäßig und deshalb verfassungswidrig ist, vgl. Kleine-Cosack, BRAO, 4. Auflage 2004, § 49 b Rdnr. 26.

6 Vgl. Stellungnahme 33/2005 des DAV zur Änderung des § 49 b Abs. 4 BRAO.

rer, die Factoring nutzen wollen, wären bereit, auch einen darüber liegenden Abschlag zu akzeptieren: 28% halten einen Abschlag von 6-10% für vorstellbar, 15% sogar mehr als 10%. 35% der Rechtsanwälte sehen einen Abschlag von 4 bis 5% als attraktiv an und 22% einen Abschlag bis zu 3%. Das arithmetische Mittel liegt bei 8% und damit über dem bislang verlangten Abschlag.

Auffällig ist, dass Kanzleien mit einem starken Anteil gewerblicher Mandate (> 30%) ein um 12% geringeres Interesse an einer Zusammenarbeit mit einem Factor bekunden als Kanzleien mit einer stärker nicht-gewerblich geprägten Mandatsstruktur. Die Unentschlossenheit (gesamt 23%) ist bei letzteren Kanzleien auch deutlich stärker ausgeprägt (27%) als bei Kanzleien, die in größerem Umfang mit gewerblichen Mandanten zu tun haben.

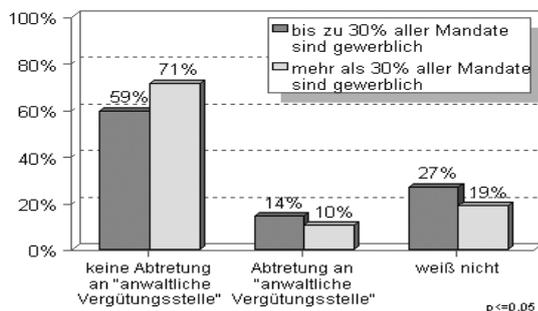


Abb. 2: Abtretung der Vergütungsansprüche an eine „anwaltsstelle“ nach Mandatsstruktur

Eine unterschiedliche Bewertung des neuen Geschäftskonzepts ergibt sich auch, wenn man die Dauer der Zulassung zu Grunde legt: Rechtsanwälte, die weniger als 10 Jahre zugelassen ist, lehnen ein Factoring in geringerem Maße ab (57%) als Anwälte, die länger zugelassen sind (70%). Es ergibt sich also eine deutlich höhere Aufgeschlossenheit gegenüber dieser neuen Dienstleistung bei jüngeren Anwälten.

Die Präferenzen hinsichtlich der Abtretung von Vergütungsansprüchen variieren auch nach Kanzleigröße. Es zeigt sich in der Tendenz, dass mittelgroße und große Sozietäten einer solchen Dienstleistung deutlich skeptischer ge-

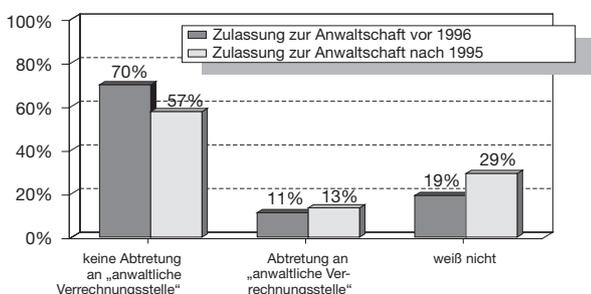


Abb. 3: Abtretung der Vergütungsansprüche an eine „anwaltsstelle“ nach Berufserfahrung

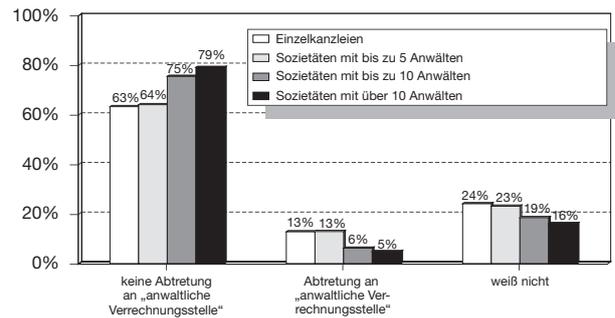


Abb.4: Abtretung der Vergütungsansprüche an eine „anwaltsstelle“ nach Größe der Kanzlei

genüberstehen als Einzelanwälte oder Partner in Sozietäten bis zu fünf Anwälten. Zugleich wird deutlich, dass sich rund ein Viertel der kleineren Kanzleien in dieser Frage noch kein Urteil gebildet hat. Möglich ist, dass größere Kanzleien bereits jetzt ein effizienteres Forderungsmanagement betreiben als kleinere.

#### IV. Forderungsausfälle erschreckend hoch

Ein wesentliches Werbeargument der Verrechnungsstellen ist die Minimierung des Risikos des Forderungsausfalls der Anwälte, die mit einem Factor zusammenarbeiten. Forderungsausfälle sind allerdings zugleich ein Risiko der Verrechnungsstellen, die aus diesem Grunde eine Bonitätsprüfung der Mandanten vornehmen, deren Forderungen ihnen zum Kauf angeboten werden. Die Forderungsausfälle in der Anwaltschaft sind in der Tat erschreckend hoch: Die Anwaltschaft geht nach den vom Soldan Institut erhobenen Daten davon aus, dass sie durchschnittlich Forderungsausfälle in Höhe von 8% ihrer jährlichen Vergütungsansprüche erleidet. Der Vergleichswert für mittelständische Unternehmen liegt bei 1,9% des Umsatzes<sup>7</sup>.

Allerdings ist die Wahrnehmung in der Anwaltschaft negativer als der objektive Befund: Wenn man die von den Rechtsanwälten, die ihre Angaben auf ihr Rechnungswesen zurückführen, genannten Zahlen mit jenen Kollegen vergleicht, die ihre Forderungsausfälle lediglich schätzen und damit nicht objektivieren können, ergeben sich deutliche Abweichungen: Der geschätzte Anteil von Forderungsausfällen liegt bei 8%, der aus dem Rechnungswesen objektiv belegbare Anteil bei lediglich 5%. Dies ist aber immer noch deutlich mehr als bei mittelständischen Unternehmen<sup>8</sup>.

*Vorschau: Der nächste Bericht aus dem Soldan Institut wird sich mit der Einstellung der Rechtsanwaltschaft zu den sog. Rationalisierungsabkommen der Rechtsschutzversicherer befassen.*

**Projektteam: Prof. Dr. Christoph Hommerich, Rechtsanwalt  
Dr. Matthias Kilian, Dipl.-Soz. Heike Jackmuth, Mag. rer. publ.,  
Thomas Wolf, M.A.**

Anspruchspartner: Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, kilian@soldaninstitut.de.

<sup>7</sup> Pressemitteilung des Verbands der Vereine Creditreform e. V. vom 7. April 2005.

<sup>8</sup> Ein künftiger Bericht wird sich ausführlicher mit Forderungsausfällen in der Anwaltschaft befassen.