

Anwalts blatt



Deutscher **Anwalt** Verein

Aufsätze

Sozietätsvertrag mit Checkliste (Heussen)	293
Berufsrecht contra Gesellschaftsrecht (Sassenbach)	304
Rechtsanwalt im Unrechtsstaat (Rüthers)	309

Kommentar

DAV-Werbekampagne (Kilger)	317
----------------------------	-----

Aus der Arbeit des DAV

AG Arbeitsrecht: 25 Jahre	321
---------------------------	-----

57. Deutscher Anwaltstag

Aktualisiertes Programm	331
-------------------------	-----

Meinung & Kritik

Vereinfachte Scheidung (Groß)	337
-------------------------------	-----

Rechtsprechung

BGH: Syndikus als Fachanwalt	354
BGH: Online-Seminar (§ 15 FAO)	356

5/2006

Mai

Deutscher **Anwalt** Verlag

Soldan Institut

Forderungsausfälle in der deutschen Anwaltschaft

Im Jahr 2005 haben über 1.000 Rechtsanwälte dem Soldan Institut für Anwaltmanagement e.V. Auskunft auf mehr als 50 Fragen zu ihren Gewohnheiten beim Abschluss von Vergütungsvereinbarungen und den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ihrer Tätigkeit gegeben¹. Einzelne Aspekte der Studie beleuchtet das Soldan Institut für Anwaltmanagement in einer Serie von Kurzbeiträgen.

I. Mandantschaft und Zahlungsmoral

Eine häufig vernommene Klage der Anwälte ist, dass ein Gutteil ihrer Akten eigene Sachen betrifft, sie ihre Vergütungsansprüche von zahlungsunwilligen Mandanten betreiben müssen. Populäre Weisheit ist, dass diese Bemühungen nicht selten erfolglos bleiben und Rechtsanwälte erhebliche Forderungsausfälle zu beklagen haben. So ist etwa ein Werbeargument des neuen Geschäftskonzepts anwaltlicher Verrechnungsstellen, dass durch die mit dem Factoring anwaltlicher Vergütungsforderungen verbundene Vorabprüfung der Bonität des Vergütungsschuldners Forderungsausfälle vermieden werden können. Ob solche Forderungsausfälle die Anwaltschaft tatsächlich in erheblichem Umfang belasten, ist bislang allerdings nicht verlässlich nachgewiesen. Aus diesem Grund hat das Soldan Institut für Anwaltmanagement im Rahmen seiner Erhebung zu anwaltlichen Vergütungsvereinbarungen auch diesen Aspekt beleuchtet. 88 % aller befragten Anwälte konnten Auskünfte über ihre Forderungsausfälle geben, wengleich sich nur rund 7 % von ihnen auf objektive Erkenntnisse anhand ihres Rechnungswesens stützen konnten.

II. Hohe Forderungsausfälle

Der auf dieser Grundlage gewonnene empirische Befund ist ernüchternd: Die Forderungsausfälle der Anwaltschaft sind – verglichen mit der gewerblichen Wirtschaft – überdurchschnittlich hoch. Die befragten Anwälte gehen davon aus, dass sie durchschnittlich Forderungsausfälle in Höhe von 8 % ihrer gesamten Vergütungsansprüche erleiden. Der Vergleichswert für mittelständische Unternehmen liegt bei 1,9 %². Allerdings ist die subjektive Wahrnehmung in der Anwaltschaft negativer als der objektive Befund: Wenn man die Angaben von Rechtsanwälten, die ihre Angaben auf ihr Rechnungswesen zurückführen, mit jenen der 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 hingegen lediglich bei 5 %. Die pessimistische Einschätzung der Anwaltschaft – und der Vorteil eines soliden Rechnungswesens in der Kanzlei – lässt sich noch anschaulicher daran ablesen, dass lediglich 9 % aller Anwälte ohne ein solches Rechnungswesen schätzen, Forderungsausfälle von „nur“ bis zu einem Prozent zu haben, während 40 % aller Rechtsanwälte mit Rechnungswesen belegen können, dass ihre Forderungsausfälle tatsächlich 1 %

oder weniger betragen. „Gefühlte“ und tatsächliche Zahlungsmoral der Mandanten unterscheiden sich damit spürbar.

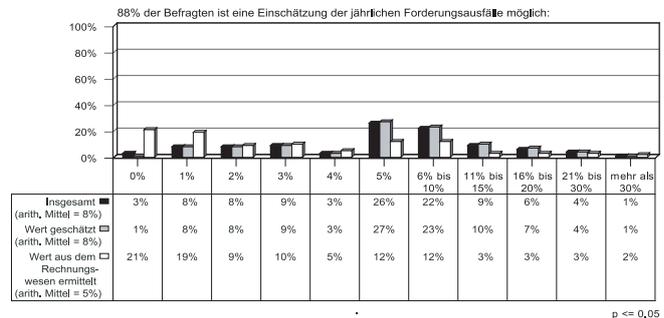


Abb. 1: Anteil der jährlichen Forderungsausfälle an Vergütungsansprüchen

Vergleicht man den unteren Schwellenwert mit den für das Dienstleistungsgewerbe insgesamt durch die Creditreform erhobenen Daten³, erhellt sich die signifikant schlechtere Situation der Anwaltschaft: Demnach haben nur 27,9 % aller Dienstleistungsunternehmen und 25,1 % aller Handwerksbetriebe Forderungsverluste von mehr als 1,0 % ihres Jahresumsatzes zu beklagen – eine Ausfallquote, die Creditreform bereits als „hohen“ bzw. für ein Unternehmen „problematischen“ Forderungsverlust qualifiziert. Hingegen schätzen insgesamt 97 % aller Rechtsanwälte, dass sie diesen Grenzwert überschreiten und Forderungsverluste von mehr als 1 % ihrer jährlichen Gesamtvergütungsansprüche erleiden. Selbst wenn man nur die durch Rechnungswesen ermittelbaren Daten zu Grunde legt, ergibt sich ein Anteil von 79 % der Rechtsanwälte, der Forderungsausfälle von mehr als 1 % beklagt – eine Ausfallquote, welche die Anwaltschaft mehr als doppelt so häufig trifft wie die gemeinhin als „Krisenbranche“ eingestufte Bauwirtschaft (33,3 %). Orientiert man sich am oberen Rand der Skala, werden diese erstaunlichen Unterschiede erneut bestätigt: 12 % der mittelständischen Unternehmen geben an, dass mehr als 5 % ihres Umsatzes ausfallen⁴ – dieselbe Quote nennen hingegen 42 % aller Rechtsanwälte. Legt man auch hier nur die kleine Gruppe der Rechtsanwälte mit Rechnungswesen zu Grunde, beträgt der Wert immerhin noch 21 %. Auffällig ist allerdings, dass 21 % aller Rechtsanwälte, die über objektive Daten aus ihrem Rechnungswesen verfügen, überhaupt keine Forderungsverluste vermelden. Der Vergleichswert der Dienstleistungsbranche insgesamt liegt hier bei 10,8 %, wobei allerdings weitere 20,9 % der Dienstleister Forderungsausfälle von maximal 0,1 % angeben.

III. Kleine Kanzleien im Nachteil

Interessant ist eine Analyse, ob sich diese Werte in Abhängigkeit von Umsatzstärke, Größe und Standort der Kanzlei, der Struktur der Mandate sowie der Berufserfahrung der Mandatsbearbeiter unterscheiden.

Tatsächlich weisen unterschiedlich umsatzstarke Kanzleien auch voneinander abweichende Forderungsausfallquoten auf. Sozietäten mit einem jährlichen Umsatzvolumen

1 Die Gesamtstudie wird zum Anwaltstag 2006 unter dem Titel „Vergütungsvereinbarungen deutscher Rechtsanwälte“ im Anwaltverlag (ISBN 3-8240-5402-7, 15,- €) in Buchform erscheinen.
 2 Pressemitteilung des Verbands der Vereine Creditreform e. V. vom 7. April 2005.
 3 Creditreform, Wirtschaftsfrage und Finanzierung im Mittelstand, 2005; dies., Wirtschaftsfrage Handwerk, 2005.
 4 Pressemitteilung des Verbands der Vereine Creditreform e. V. vom 7. April 2005.

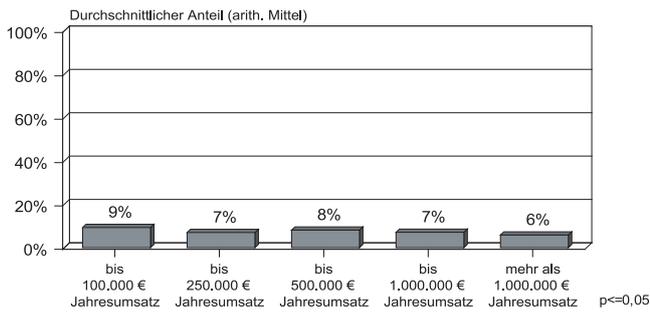


Abb. 2: Anteil der jährlichen Forderungsausfälle an Vergütungsansprüchen nach Umsatzstärke der Kanzlei

von unter 100.000 € geben den vergleichsweise höchsten Anteil von Forderungsausfällen von 9 % an; dieser liegt 1 % über dem Gesamtdurchschnitt. Anwaltskanzleien mit höheren Umsatzzahlen weisen hingegen einen geringeren Anteil von Forderungsverlusten auf. Die geringsten Einbußen haben interessanterweise auch die umsatzstärksten Kanzleien: Kanzleien mit mehr als einer Million € Jahresumsatz haben mit 6 % eine relativ deutlich unter dem Schnitt liegende Verlustquote zu beklagen.

Ebenso ergeben sich zwischen kleinen und großen Kanzleien Unterschiede hinsichtlich der Forderungsausfälle. Während Einzelkanzleien einen Verlustanteil von 9 % aufweisen, liegen Sozietäten mit bis zu zehn Vollzeit tätigen Rechtsanwälten bei einer Quote von 7 %. Die geringste Forderungsausfallquote verzeichnen Sozietäten mit mehr als zehn Rechtsanwälten. Hier liegt der Wert mit 5 % relativ deutlich unter dem ermittelten Gesamtdurchschnitt. Insgesamt ist folgende Tendenz auszumachen: je größer die Kanzlei, desto geringer der Anteil der jährlichen Forderungsausfälle an den gesamten Vergütungsansprüchen. Das mag zum einen mit der Zahl der anwaltlichen und nicht-anwaltlichen Mitarbeiter sowie dem betriebswirtschaftlichen Management einer Kanzlei zusammenhängen und der Frage, in welchem Umfang Bonitätsprüfungen, Zahlungserinnerungen und Vorschussanforderungen bearbeitet werden können. Zum anderen scheint dies auch abhängig von der jeweiligen Klientel einer Kanzlei zu sein. Größere Kanzleien betreuen mehr Unternehmensmandanten, deren Zahlungsfähigkeit durch ihre finanzielle Ausstattung und Absicherung meist gesicherter erscheint als die privater Mandanten.

In der Tat spielt der Anteil gewerblicher Auftraggeber am gesamten Mandantenaufkommen einer Kanzlei eine

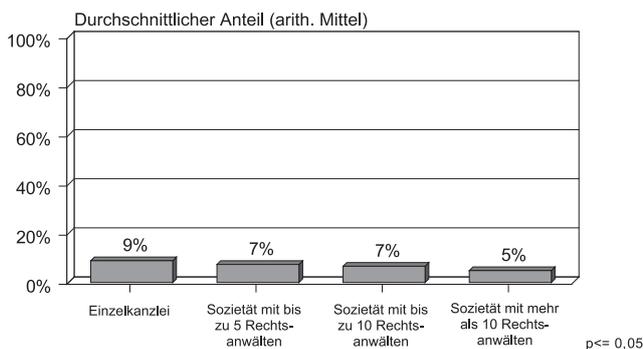


Abb. 3: Anteil der jährlichen Forderungsausfälle an Vergütungsansprüchen nach Kanzleigröße

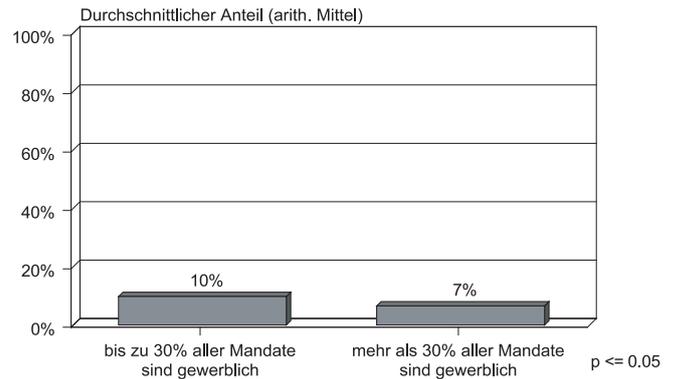


Abb. 4: Anteil der jährlichen Forderungsausfälle an Vergütungsansprüchen nach Mandatsstruktur

nicht unwesentliche Rolle bei der Frage der Forderungsausfälle. Kanzleien mit mehr als 30 % gewerblicher Kundschaft verzeichnen eine geringere Ausfallquote als Kanzleien mit weniger Gewerbemandaten. Während bei ersteren der jährliche Verlustanteil an den Vergütungsansprüchen 7 % beträgt, beläuft sich die Quote bei letzteren auf 10 %.

IV. Erklärungsansätze

Die Gründe, warum sich Rechtsanwälte deutlich höheren Forderungsausfällen ausgesetzt sehen als andere Berufsgruppen, sind nicht bekannt. Über sie kann nur gemutmaßt werden. Eine These liegt nahe: Die Inanspruchnahme von Rechtsanwälten erfolgt häufig in einer Situation, in welcher der Mandant auf keine aktuell verfügbaren Ressourcen zurückgreifen kann und in der er darauf vertraut, dass ihm erst durch die erfolgreiche Tätigkeit des Rechtsanwalts liquide Mittel zugeführt werden. Als Finanzier seines Mandanten könnte ein Rechtsanwalt, dem diese Situation des Mandanten bekannt ist, nur agieren, wenn ihm der Abschluss eines Erfolgshonorars möglich wäre. § 49 b Abs. 2 BRAO verbietet dies, so dass häufig die Konsequenz ist, dass die von Gesetzes wegen unbedingt geschuldete Vergütung bei erfolglosem Bemühen des Rechtsanwalts abgeschrieben werden muss. Von diesen Fällen einmal abgesehen, lassen sich Forderungsausfälle durch Vorsorgemaßnahmen minimieren. Den Anwälten steht insbesondere der Anspruch auf angemessene Bevorschussung nach § 9 RVG zur Verfügung. Hier zeigt sich allerdings, dass eine konsequente Bevorschussung eher die Ausnahme als die Regel ist: Nur 15 % der Anwälte machen ihr Tätigwerden grundsätzlich von einem Vorschuss abhängig, 24 % verzichten grundsätzlich auf einen Vorschuss. 19 % der Anwälte, die einen Vorschuss verlangen, werden trotz Ausbleiben des angeforderten Vorschusses tätig.

Vorschau: Der nächste Bericht aus dem Soldan Institut wird sich mit dem Wirkungsprinzip der Quersubventionierung im RVG befassen.

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

Hommerich und Kilian sind Vorstand des Soldan Instituts für Anwaltmanagement e. V.. Jackmuth und Wolf sind dort wiss. Mitarbeiter. Ansprechpartner: Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, kilian@soldaninstitut.de.