Anwaltsblatt

DeutscherAnwaltVerein

Aufsätze

Ehlers/Lechtleitner:
Aufgaben der Rechtsanwaltskammern 361
Kleine-Cosack: Kammern und Vereine 368
Knöfel: Sozienhaftung 373

Kommentar

Bauer: Zukunft des Arbeitsrechts 381

Aus der Arbeit des DAV

AG Verkehrsrecht: Neue Werbung 386
Deutscher Insolvenzrechtstag 388
Deutscher Erbrechtstag 390

Meinung & Kritik

Streck: Freiheit des Anwalts 401

Mitteilungen

Klaas: Insolvenzverwalterbestellung 404

Rechtsprechung

BGH: Fallzählung für Fachanwalt 413
BGH: Fristenkontrolle 417

6/2006
Juni

DeutscherAnwaltVerlag

Anwaltsblatt

Anwaltsblatt Jahrgang 56, 6 / 2006
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
Philipp Wendt
Rechtsanwälte

Editorial

I Der Impetus der Freiheit und die Selbstverwaltung
Rechtsanwalt Dr. Peter Hamacher, Berlin, Herausgeber des Anwaltsblatts

Berichte aus Berlin und Brüssel

IV Neuer Schwung in der Rechtspolitik
Stefan Schnorr, Berlin

VI Europäisierung des IPR – Rom I und Rom II
Rechtsanwältin Eva Schriever, Berlin/Brüssel

VIII Informationen

Aufsätze

361 Die Aufgaben der Rechtsanwaltskammern
Prof. Dr. Dirk Ehlers, Münster, und Marc Lechleitner, Potsdam

368 Kammer und Verein – Eine unheilige deutsche Allianz
Rechtsanwalt Dr. Michael Kleine-Cosack, Freiburg i.Br.

373 Sozienhaftung für Altschulden aus dem Betrieb der eingebrachten Einzelkanzlei!
Dr. Oliver L. Knöfel, Hamburg

378 Die Anhörungsrüge in der Revisionsinstanz
Rechtsanwalt Dr. Frank Seiler, Karlsruhe

Kommentar

381 Die Arbeit wird nicht ausgehen
Rechtsanwalt Dr. Jobst-Hubertus Bauer, Stuttgart

Thema

382 Diskussion um Pflichtmitgliedschaft in den Kammern: Ist die Selbstverwaltung der Anwaltschaft in Gefahr? – Die Reform in England und Wales sowie die Debatte in anderen europäischen Staaten
Rechtsanwältin Dr. Malaika Ahlers, LL.M., Berlin

Gastkommentar

385 Die größte Gefahr geht nicht vom Staat aus
Dr. Joachim Jahn, Frankfurter Allgemeine Zeitung

Aus der Arbeit des DAV

386 AG Verkehrsrecht: Neuer Vorsitzender (Interview)
387 AG Verkehrsrecht: Mitgliederversammlung
387 AG Verkehrsrecht: 1. Sachverständigenkongress
388 AG Insolvenzrecht und Sanierung: 3. Deutscher Insolvenzrechtstag
389 AG Insolvenzrecht und Sanierung: Oper und Operette
389 DAV-Werbekampagne: Halbjahresbilanz
390 AG Erbrecht: 1. Deutscher Erbrechtstag
392 DAV Stiftung contra Rechtsextremismus und Gewalt: Tätigkeitsbericht 2005
393 DAV-Gesetzgebungsausschüsse: Stellungnahmen
394 Ausschuss Arbeitsrecht/AG Arbeitsrecht: Arbeitsvertragsgesetz
394 DAV-Pressemitteilungen: Kronzeuge/Integration
395 Forum Junge Anwaltschaft: Fachanwaltschaften
396 Anwaltverband Sachsen: Parlamentarischer Abend
397 AG Anwaltsmanagement: Netzwerke
398 AG Informationstechnolgie: Cebit 2006
399 Forum Junge Anwaltschaft: Mailingliste
399 Anwaltverein Stuttgart: Vortrag Dr. Gaier
400 Hamburgischer Anwaltverein: Service Point
400 Deutsche Anwaltakademie: Agrarrecht
400 Personalien: u. a. Ulrich Zirnbauer 70.

Meinung & Kritik

401 Die das Gemüt des Rechtsanwalts Hans-Peter Schurf zu Düren/Rheinland beängstigenden Fragen zur Freiheit, Gewerblichkeit und „Verkammerung“ des eigenen Berufs – Eine Kurzgeschichte
Rechtsanwalt Dr. Michael Streck, Köln

Mitteilungen

Insolvenzrecht

404 Offene Bewerbungslisten contra professionelle Insolvenzverwaltung
Rechtsanwalt Wilhelm Klaas, Krefeld

Soldan Institut

406 Quersubventionierung im RVG: Fiktion oder Wirklichkeit?
Studie zur Vergütungsvereinbarung

Bücherschau

408 Pflichtverteidigung
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

Soldan Institut

Quersubventionierung im RVG: Fiktion oder Wirklichkeit?

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 gegeben*. Einzelne Aspekte der Studie beleuchtet das Soldan Institut für Anwaltmanagement in einer Serie von Kurzbeiträgen.

I. Das Prinzip der Quersubventionierung im Tarifgesetz

Charakteristisch für die subsidiäre Tarifierung der anwaltlichen Vergütung ist im deutschen Recht das Prinzip der Quersubventionierung[1]. Das anwaltliche Tarifgesetz – zunächst die RAGebO, später die BRAGO und seit 2004 das RVG – ist im Bereich der wertabhängigen Gebühren von diesem Prinzip bestimmt. Das System wertabhängiger Gebühren hat zur Folge, dass der gleiche Umfang einer Tätigkeit unterschiedlich vergütet wird, nämlich bei höheren Gegenstandswerten höher als bei niedrigen Gegenstandswerten. Ein höherer Gegenstandswert bedeutet nicht regelmäßig auch einen höheren Arbeitsaufwand für den Rechtsanwalt. Nach der idealisierenden Vorstellung des Gesetzgebers sind diese Konsequenzen hinzunehmen, da der Taxe der Gedanke der Mischkalkulation zu Grunde liegt. Die vom Rechtsanwalt vereinnahmte hohe Vergütung bei hohen Streitwerten soll die nicht kostendeckenden Einnahmen bei niedrigen Streitwerten kompensieren, damit der Bürger von der Durchsetzung von Ansprüchen mit geringem Streitwert nicht durch zu hohe Kosten abgeschreckt wird[2]. Ein zeitgenössischer Kommentator hat dieses Wirkungsprinzip im Jahr 1905 so charakterisiert: „Sie [die Anwälte] wollen durchaus nicht berücksichtigen, dass, wenn ja einmal in einem Falle die auf eine solche Sache verwendete Mühe nach den Sätzen der Gebührenordnung nicht entsprechend honoriert sein sollte, ein anderes Mal eine überaus reichliche Ausgleichung dieses Mankos ihnen in den Schoß fällt“[3].

II. Anekdotische Belege zur Funktionsfähigkeit

Anekdotische Belege sprechen 100 Jahre später dafür, dass auf dem modernen, stark segmentierten Anwaltsmarkt die Quersubventionierung nicht mehr in dem Maße funktioniert wie in früheren Zeiten[4]. Lukrative Industriemandate mit hohen Streitwerten finden sich fast durchgängig bei Großsozietäten, die sich oftmals mit den weniger lukrativen Kleinmandaten des Durchschnittsbürgers nicht mehr befassen. Der Einzelanwalt oder die Kleinsozietät hingegen wird in aller Regel nur zufällig ein wirklich lukratives Großmandat erhalten, bei dem sich mit verhältnismäßig wenig Aufwand hohe Überschüsse erzielt werden können. Die im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft tätige Deregulierungskommission hat bereits im Jahr 1991 festgestellt, dass die Quersubventionierung „in der Berufspraxis auf vielfältige Weise durchlöchert worden [ist, das Tarifgesetz]... seinen Zweck verfehlt“ habe[5]. Die Deregulierungskommission stellt folgende Behauptung auf:

„Einerseits weichen potente Mandanten, also die Finanziers der Quersubventionierung, auf billigere Alternativen aus. Sie klagen nur Teilansprüche ein, gehen vor Schiedsgerichte und zu ausländischen Notaren oder vereinbaren mit ihren Beratern pauschalierte Honorare. Andererseits neigt die Anwaltschaft, wie der starke Trend zum Wirtschaftsanwalt belegt, zum Rosinenpicken. Viele Anwälte akquirieren ausschließlich wirtschaftsrechtliche Mandate mit hohem Gegenstandswert, lehnen solche mit geringem Verdienst wie zum Beispiel strafrechtliche oder familienrechtliche Mandate ab. Wo das geschieht, scheitert die Quersubventionierung.“[6]

III. Der empirische Befund

Ausgehend von dieser Einschätzung hat das Soldan Institut interessiert, wie die Anwaltschaft die Funktionsfähigkeit des Prinzips der Quersubventionierung in der Berufspraxis erlebt. Gefragt wurde: „Die im RVG vorgesehenen streitwertabhängigen Gebühren sind von der Idee der Quersubventionierung ertragsschwacher durch ertragsstarker Mandate getragen. Funktioniert diese Quersubventionierung in ihrer Kanzlei?“

1. 26 % der Rechtsanwälte sehen sich zu einer Einschätzung der Funktionsfähigkeit der Quersubventionierung in ihrer Kanzlei außerstande. Dies ist umso bemerkenswerter, als unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten zu erwarten wäre, dass anwaltliche Unternehmer ihre Mandatsstruktur kritisch analysieren, um zu entscheiden, ob Einnahmen durch individuelles Pricing mit Hilfe von Vergütungsvereinbarungen oder durch die Abrechnung der gesetzlichen Tarifvergütung generiert werden. Die Möglichkeit einer Einschätzung hängt ersichtlich mit der Berufserfahrung der Befragten zusammen: Die Quote derjenigen, die keine Aussage treffen konnten, lag in den Zulassungsjahrgängen ab

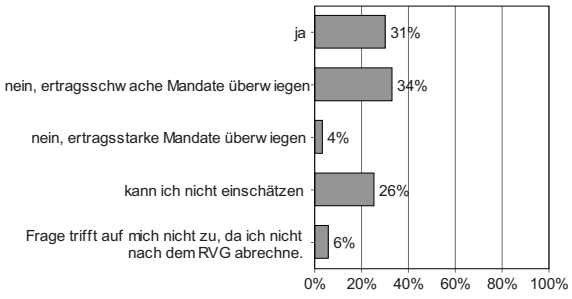

Abb. 1: Funktionsfähigkeit der im RVG vorgesehenen Quersubventionierung

* Die Gesamtstudie ist unter dem Titel *Hommerich/Kilian,* „Vergütungsvereinbarungen deutscher Rechtsanwälte“ im Anwaltverlag in Buchform erschienen (ISBN 3-8240-5402-7, 15 €).

1 Hierzu auch *Kilian,* in Krämer/Mauer/Kilian, Vergütungsvereinbarung und -management, München 2005, Rdnr. 194ff.

2 So selbstverständlich dieses Prinzip der Quersubventionierung in Deutschland ist, so unverständlich erscheint es etwa amerikanischen Beobachtern, die kein Verständnis dafür haben, dass ein Bürger den Rechtsstreit eines anderen Bürgers mit zu finanzieren hat; vgl. *Allen vs Shalala,* 48 F.3d 456 (9th Cir 1995); *Straw vs. Bowen,* 886 F.2d 1167, 1171 (9th Cir.)

3 *Freymut,* Schutz vor dem Rechtsanwalt – Ein freimütig Wort über die Praxis von Rechtsanwälten und Anwaltskammern, Dresden 1905, S.33.

4 Vgl. etwa *Madert,* AnwBl. 1998, 436: „[Das Tarifgesetz] beruht zwar auf dem Prinzip der Pauschgebühren und dem der Mischkalkulation und Querfinanzierung. Mit der Wirklichkeit heute hat das nichts mehr zu tun.“.

5 Deregulierungskommission, Marktöffnung und Wettbewerb, 1991, 111 Nr. 455, 106 Nr. 437.

6 Deregulierungskommission, Marktöffnung und Wettbewerb, 1991, 106 Nr. 437.

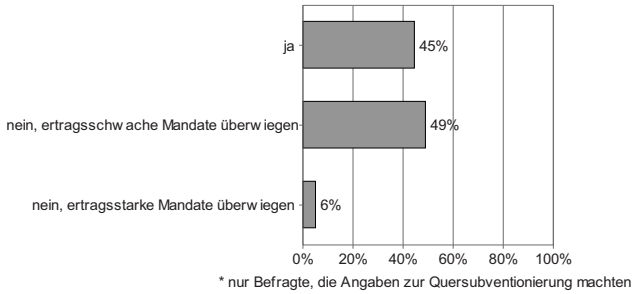

Abb. 2: Funktionsfähigkeit der im RVG vorgesehenen Quersubventionierung – nur Befragte, die Angaben zur Quersubventionierung machten

1996 um mehr als 20 % höher als bei den berufserfahreneren Kollegen. Insgesamt sechs Prozent der Befragten teilen mit, dass sich das Problem der wirksamen Quersubventionierung für sie nicht stelle, weil man grundsätzlich nicht nach dem RVG abrechne. In Sozietäten mit mehr als zehn Vollzeit tätigen Rechtsanwälten ist der entsprechende Wert mit 28 % erwartungsgemäß deutlich höher als bei Einzelanwälten (3 %) oder in Sozietäten mit bis zu fünf anwaltlichen Berufsträgern (5 %).

2. Die Rechtsanwälte, die sich zu einer Einschätzung in der Lage sehen (insgesamt 68 %), haben sehr unterschiedliche Erfahrungen mit der Quersubventionierung gemacht (Abb. 2): 49 % von ihnen geben an, dass in ihrer Kanzlei ertragsschwache Mandate in einem Maß überwiegen, dass die Quersubventionierung nicht funktioniere. 45 % haben hingegen die Erfahrung gemacht, dass die Mischung von ertragsschwachen und ertragsstarken Mandaten stimmt. 6 % der Rechtsanwälte geben an, dass in ihrer Kanzlei ertragsstarke Mandate überwiegen, das Prinzip der Quersubventionierung ihnen also günstig ist.

3. Deutliche Unterschiede ergeben sich bei einer nach Kanzleigröße differenzierenden Betrachtung (Abb. 3): Während knapp zwei Drittel (63 %) der in Einzelkanzleien oder Bürogemeinschaften tätigen Rechtsanwälte beklagen, dass die Quersubventionierung in ihrer Kanzlei versage, teilen die Einschätzung lediglich 29 % der Befragten aus Sozietäten mit zu fünf Vollzeit tätigen Anwälten und 38 % der Rechtsanwälte aus Sozietäten mit fünf bis zehn anwaltlichen Berufsträgern. In Sozietäten mit mehr als zehn Rechtsanwälten sind es lediglich 20 %, die die Funktionsfähigkeit der Quersubventionierung aufgrund ertragsschwacher Mandate bemängeln. In Einzelkanzleien und Bürogemeinschaften, in denen 48 % aller Befragten tätig sind, ist das im RVG angelegte Wirkungsprinzip damit in der Berufspraxis mehrheitlich nicht realisiert. In Sozietäten funktioniert hingegen die Quersubventionierung oder es überwiegen sogar die ertragsstarken Mandate.

4. Besonders deutlich fallen die Unterschiede bei einer Orientierung an der Mandatsstruktur aus (Abb. 4). Rechtsanwälte aus Kanzleien mit einem niedrigeren Anteil (bis zu 25 %) gewerblicher Mandate beklagen zugleich einen besonders hohen Anteil ertragsschwacher Mandate: 64 % von ihnen bezweifeln die Funktionalität der Quersubventionierung aus diesem Grund, wohingegen Anwälte aus Kanzleien mit einem höheren Anteil gewerblicher Mandate diese Ansicht deutlich seltener teilen. 45 % der Rechtsanwälte aus Kanzleien mit 26 %–50 % gewerblicher Mandantschaft und 28 % der Befragten aus Sozietäten mit 51 %–75 % solcher Mandanten bewerten ihre Mandate als ertragsschwach, Die stark gewerblich orientierten Kanzleien betreuen – so scheint es – auch die ertragreichsten Mandate: Lediglich knapp weniger als ein Viertel (23 %) von ihnen bezeichnet ihre Mandate überwiegend als ertragsschwach. Die kritische Lage von Kanzleien, die überwiegend Privatklientel bedienen, wird durch die weitere Tatsache illustriert, dass in solchen Kanzleien Vergütungsvereinbarungen seltener geschlossen werden als in Kanzleien, die in stärkerem Maße gewerbliche Mandantschaft betreuen. Im Ergebnis ist festzuhalten, dass die Rechtsanwälte mit überwiegend privaten Mandaten deutlich weniger auf die Funktionsfähigkeit der Quersubventionierung setzen können als ihre eher auf Gewerbemandate orientierten Kollegen.

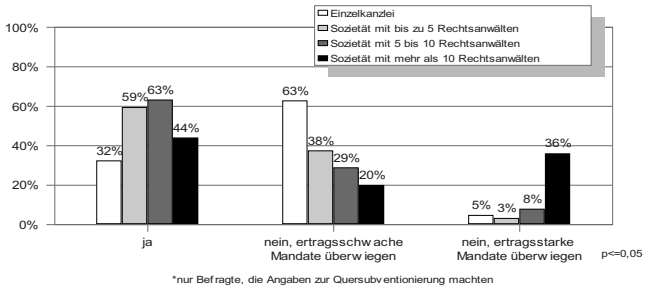

Abb. 3: Funktionsfähigkeit der im RVG vorgesehenen Quersubventionierung nach Kanzleigröße – nur Befragte, die Angaben zur Quersubventionierung machten

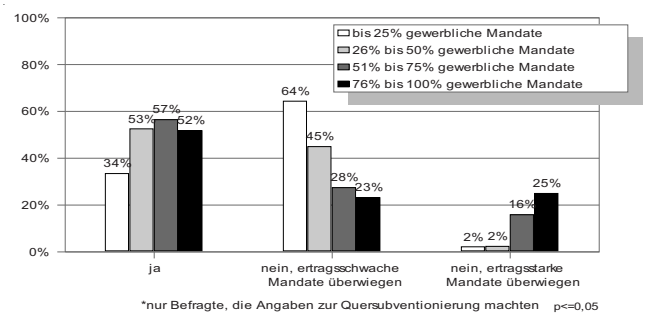

Abb. 4: Funktionsfähigkeit der im RVG vorgesehenen Quersubventionierung nach Mandatsstruktur – nur Befragte, die Angaben zur Quersubventionierung machten

IV. Fazit

Die vom Soldan Institut für Anwaltmanagement erhobenen Daten belegen anschaulich, dass das Prinzip der Quersubventionierung in einem stark segmentierten Anwaltsmarkt nicht mehr uneingeschränkt die vom historischen Gesetzgeber beabsichtigte Wirkung entfalten kann: Kanzleien geringer Größe, schwächer ausgeprägter Spezialisierung und/oder solche mit einem niedrigen Anteil gewerblicher Mandantschaft berichten überwiegend, dass sie nicht über hinreichend ertragsstarke Mandate verfügen, welche die ertragsschwachen Mandate kompensieren könnten. Dies ist umso problematischer, als in Kanzleien mit diesen Strukturmerkmalen Vergütungsvereinbarungen, mit denen die Konsequenzen des Tarifgesetzes korrigiert werden könnten, unterdurchschnittliche Verwendung finden.

Vorschau: Der nächste Bericht aus dem Soldan Institut wird sich mit Stundenhonoraren der Anwaltschaft 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.