Anwaltsblatt

DeutscherAnwaltVerein

Aufsätze

Schwerpunkt Arbeitsrecht
Boecken: Umstrukturierung 681
Holthausen: Kündigungsschutz 688
Kühnreich: Betriebsratsanhörung 694

Kommentar

Kilger: BRAO-Modernisierung 703

Thema

Leistungskontrolle in der Justiz? 704

Aus der Arbeit des DAV

Standard im Strafverfahren 707
Deutscher Juristentag 710

Dokumentation

DAV-Vorschlag für BRAO-Novelle 721
DAV-Vorschlag für FAO-Änderung 746

Rechtsprechung

BGH: Gebührenüberhebung 759
OLG München: Geschäftsgebühr bei einfacher Unfallregulierung 768

11/2006
November

DeutscherAnwaltVerlag

Anwaltsblatt

Anwaltsblatt Jahrgang 56, 11 / 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 Den Überblick behalten
Rechtsanwalt Dr. Peter Hamacher, Köln, Herausgeber des Anwaltsblatts

Berichte aus Berlin und Brüssel

IV Sicherheit um jeden Preis?
Stefan Schnorr, Berlin

VI Europäische Gerichte stärken Anwälte
Rechtsanwältin Eva Schriever, LL.M. Berlin/Brüssel

VIII Informationen

Aufsätze

681 Entgeltreduzierung infolge Umstrukturierung
Prof. Dr. Winfried Boecken, LL. M., Konstanz

688 Typische Fehler im Kündigungsschutzprozess
Rechtsanwalt Dr. Joachim Holthausen, Bonn

694 Kündigung: Fallstrick Anhörung des Betriebsrats
Rechtsanwalt Dr. Mathias Kühnreich, Düsseldorf

699 Das Management von Wissen und Erfahrung
Rechtsanwalt Prof. Dr. Benno Heussen, Berlin

Kommentar

703 Modernisieren wir die BRAO
Rechtsanwalt Hartmut Kilger, Präsident des Deutschen Anwaltvereins

Thema

704 Wie viel Transparenz verträgt die Justiz – und wie unabhängig muss ein Richter sein?
Rechtsanwalt Dr. Nicolas Lührig, Berlin

Gastkommentar

706 Pleiten in der Pressearbeit
Corinna Budras, Frankfurter Allgemeine Zeitung

Aus der Arbeit des DAV

707 DAV-Forum: Grundrechte in Strafverfahren in Europa (mit DAV-Resolution)
709 DAV-Gesetzgebungsausschüsse
709 DAV-Werbekampagne: Neue Motive
710 DAV-Empfang auf Deutschem Juristentag
712 DAV-Pressemitteilungen: Begrenzung der PKH / Strafverfahren / Juristenausbildung
714 Landesanwaltstag Sachsen-Anhalt
715 Landesverbandskonferenz 2006
716 Anwaltverein Stuttgart: Bürgerberatung
716 Bonner Anwaltverein: 100. Geburtstag
717 AG Sozialrecht: Kontaktseminar
718 AG Handels- und Gesellschaftsrecht: 1. Deutscher Handels- und Gesellschaftsrechtstag
719 DAV-Kritik an Plänen zur vereinfachten Scheidung
719 Deutsche Anwaltauskunft: TV-Sponsoring
720 AG Anwältinnen: Mitgliederversammlung
720 Personalien: u. a. Ehrung für Hellmut Sempell

Dokumentation

721 DAV-Vorschlag zur BRAO-Novellierung
746 DAV-Vorschlag für eine Änderung der Fachanwaltsordnung

Mitteilungen

Anwaltsvergütung

749 § 34 Abs. 1 Satz 3 RVG: Wann ist ein Mandant Verbraucher?
Rechtsanwalt Professor Dr. Klaus Hümmerich und Rechtsanwältin Dorothea Bieszk, beide Bonn

Soldan Institut

752 Der Vorschuss nach § 9 RVG
Studie zu Vergütungsvereinbarungen

RVG – Frage des Monats

754 Anwaltsgebührenrechnung und Mehrwertsteuererhöhung ab 1. Januar 2007
Rechtsanwalt Udo Henke, Berlin

Bücherschau

755 Anwaltmanagement
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

Soldan Institut

Der Vorschuss nach § 9 RVG

Im Jahr 2005 haben über 1.000 Rechtsanwälte dem Soldan Institut für Anwaltmanagement e.V. Auskunft auf mehr als 50 Fragen zu ihren Gewohnheiten bei der Vereinbarung und Abrechnung der Vergütung gegeben. Als Ergebnis liegen nunmehr erstmals umfassende empirische Daten zur Vergütung deutscher Rechtsanwälte vor[1]. Einzelne Aspekte der Studie beleuchtet das Soldan Institut für Anwaltmanagement in einer Serie von Kurzbeiträgen.

I. Forderungsausfälle als Problem der Anwaltschaft

Eine für die Anwaltschaft vergleichsweise beunruhigende rechtstatsächliche Erkenntnis der Untersuchungen des Soldan Instituts ist die im Vergleich zu anderen Berufsgruppen deutlich überdurchschnittliche Quote der Vergütungsforderungen, mit denen die Vertragspartner des Rechtsanwalts ihm gegenüber ausfallen[2]. 97 % aller Rechtsanwälte schätzen, dass sie den in der Wirtschaft allgemein als „hoch" bzw. für ein Unternehmen als „problematisch" angesehenen Grenzwert von 1 % Forderungsverlusten pro Jahr überschreiten. Der von der Rechtsanwaltschaft geschätzte Durchschnittswert liegt bei 8 % und damit mehr als viermal so hoch wie bei mittelständischen Unternehmen. Vor dem Hintergrund dieser Zahlen erhellt sich die besondere Bedeutung eines effektiven Forderungsmanagements in der Anwaltskanzlei. Instrumente eines solchen der Liquiditätssteuerung dienenden Forderungsmanagements sind insbesondere die Vereinbarung der Fälligkeit der anwaltlichen Vergütung sowie die Beanspruchung von Vorschüssen.

II. Fälligkeit und Vorschuss: Rechtlicher Rahmen

Grundsätzlich wird die Vergütung des Rechtsanwalts nach § 8 RVG mit Erledigung des Auftrags oder Beendigung der Angelegenheit fällig. Eine Vorverlagerung der Fälligkeit durch Vereinbarung zwischen Rechtsanwalt und Mandant ist aber zulässig. Vor Fälligkeit kann der Rechtsanwalt nach § 9 RVG, der auch für eine vereinbarte Vergütung gilt[3], einen angemessenen Vorschuss auf seine Vergütungsforderung verlangen. Insoweit wird die allgemeine zivilrechtliche Regelung (Vorleistungspflicht des Rechtsanwalts) in ihr Gegenteil verkehrt[4]. Der – theoretisch einklagbare – Anspruch auf Bevorschussung besteht in angemessener Höhe[5]. Angemessen ist jedenfalls der Vorschuss der Höhe nach, der den tatsächlich oder fiktiv bereits verdienten gesetzlichen Gebühren entspricht. Darüber hinaus erlaubt § 9 RVG auch, einen Vorschuss auf die voraussichtlich entstehenden Gebühren zu beanspruchen[6].

III. Die Beanspruchung von Vorschüssen in der Praxis

1. Gesamtbild

Diese rechtliche Ausgangslage gibt Anlass, das theoretisch Mögliche mit dem tatsächlich Praktizierten abzugleichen. Die befragten Rechtsanwälte wurden daher gebeten, mitzuteilen, ob sie von der Möglichkeit, von ihren Mandanten einen Vorschuss zu beanspruchen, überhaupt Gebrauch machen. Im Hinblick auf die Fokussierung der Gesamtstudie auf Vergütungsvereinbarungen beschränkte sich die Frage auf Vorschüsse beim Abschluss von Vergütungsvereinbarungen. Nur 15 % der Rechtsanwälte geben an, grundsätzlich einen Vorschuss zu beanspruchen. 54 % machen dies von der Person des Mandanten abhängig, 24 % entscheiden in Abhängigkeit von der Art des Mandats. 24 % aller Rechtsanwälte beanspruchen nach Abschluss einer Vergütungsvereinbarung grundsätzlich keinen Vorschuss.
Inwieweit sich diese Werte auch auf den Bereich der gesetzlichen Vergütung übertragen lassen, lässt sich nicht ohne weiteres einschätzen. Einiges spricht dafür, dass im Bereich der Vergütungsvereinbarung die Vorschussquote niedriger ist als im Bereich der gesetzlichen Vergütung: So legt die Formulierung des § 9 RVG („Gebühren und Auslagen") auf den ersten Blick nicht nahe, dass überhaupt ein Vorschuss verlangt werden kann, so dass in diesem Bereich möglicherweise eher mit Fälligkeitsvereinbarungen gearbeitet wird. Zudem werden häufig Zeithonorare vereinbart, bei denen aufgrund fester Abrechnungsintervalle das Risiko, mit der Vergütungsforderung auszufallen, geringer ist. Schließlich ist die Bestimmung der Angemessenheit des Vorschusses bei der gesetzlichen Vergütung leichter, da schnell ermittelbar ist, welche Vergütungsansprüche in welcher Phase der Mandatsbearbeitung anfallen.

2. Differenzierende Betrachtung

Die Forderungsausfälle der Anwaltschaft sind desto höher, je kleiner die Kanzlei und je geringer der Anteil der gewerblichen Mandate ist[7]. Von Interesse ist daher, ob dieser Befund auch auf unterschiedliche Gepflogenheiten bei der Anforderung von Vorschüssen zurückzuführen sein könnte. Bei einer solchen differenzierenden Betrachtung ergibt sich, dass Kanzleien einer Größe von mehr als 20 Anwälten auf eine grundsätzliche Vorschusspflicht gänzlich, Kanzleien von 11 bis 20 Anwälten zu 96 % verzichten. Das Vorgehen solcher Kanzleien in der Vorschussfrage erweist sich als differenzierter als bei anderen Kanzleien, was auf ihre interne Struktur und Organisation zurückzuführen ist. Knapp ein Drittel (29 % bzw. 30 %) von ihnen macht die Einforderung eines Vorschusses von Art der des Mandats und 61 % bzw. 58 % von der Person des Mandanten abhängig. Die Vergleichswerte bei Einzelkanzleien liegen mit 25 % (Art des Mandats) und 50 % (Person des Mandanten) leicht niedriger.

---

1 Die Gesamtstudie ist zum Anwaltstag 2006 in Buchform erschienen: *Hommerich/Kilian*, Vergütungsvereinbarungen deutscher Rechtsanwälte, Anwaltverlag, Bonn 2006, 195 S., ISBN 3-8240-5402-7, 15 EUR.

2 *Hommerich/Kilian/Jackmuth/Wolf*, AnwBl 2006, 344.

3 *Krämer/Mauer/Kilian*, Vergütungsvereinbarung und management, 2005, Rdnr. 577; *Madert*, in: Gerold/Schmidt/van Eicken/Madert/Müller-Rabe, RVG, 17. Aufl. 2006, § 9 RVG Rdnr. 22. Je nach Ausgestaltung der Vergütungsvereinbarung kann das Recht auf Vorschusszahlung allerdings konkludent ausgeschlossen sein, wenn Sinn und Zweck der Vereinbarung dies nahe legen; Schneider/Wolf-*Schneider*, RVG, § 9 RVG Rdnr. 19.

4 *Kilian*, Rechtliche Grundlagen der anwaltlichen Tätigkeit, 2005, Kap. 7 Rdnr. 81.

5 Keinen Vorschuss beanspruchen kann der gemäß § 625 ZPO beigeordnete Rechtsanwalt, der gerichtlich bestellte Verteidiger oder der in Strafsachen beigeordnete Rechtsanwalt. Anspruch auf Vorschuss hat hingegen – u.a. – der Notanwalt (§ 78a ZPO), *Kilian*, aaO

6 Bei einer vorzeitigen Beendigung des Mandats sind dann gegebenenfalls die bereits gezahlten Vorschüsse an den Mandanten zurück zu zahlen.

7 Vgl. *Hommerich/Kilian/Jackmuth/Wolf*, AnwBl 2006, 344.

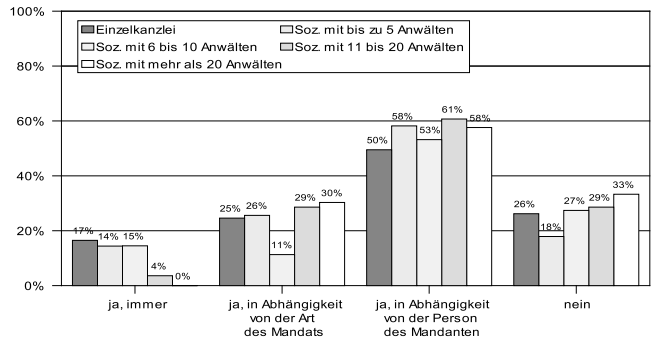

Abb. 1: Vorschuss bei Abschluss einer Vergütungsvereinbarung nach Kanzleigröße

Eine Differenzierung nach Stellung der Befragten innerhalb ihrer Kanzleien bestätigt das Bild, dass in unternehmerischer Alleinverantwortung stehende Einzelanwälte pauschaler als andere Rechtsanwälte mit einem Vorschuss umgehen. 20 % der Eigentümer von Einzelkanzleien fordern grundsätzlich einen Vorschuss, während sich nur 11 % der Rechtsanwälte in ihrer Funktion als Partner in einer Sozietät, 13 % der angestellten Anwälte und 8 % der freien Mitarbeiter ebenso verhalten. Auch zeigt sich, dass Rechtsanwälte in größeren Organisationsformen differenzierter vorgehen als Betreiber von Einzelkanzleien. Letztere differenzieren bei einem Vorschuss seltener als alle anderen Rechtsanwälte nach der Person des Mandanten.

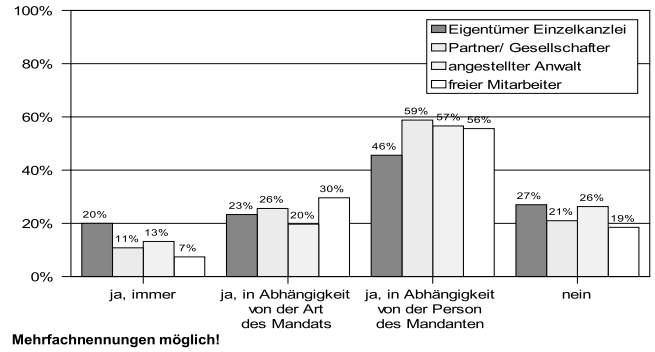

Abb. 2: Vorschuss bei Abschluss einer Vergütungsvereinbarung nach beruflicher Stellung

Während knapp ein Fünftel (22 %) der Kanzleien mit einem Anteil von bis zu 20 % gewerblicher Mandate grundsätzlich einen Vorschuss verlangen, liegt der Vergleichswert bei stark auf Gewerbemandate ausgerichteten Kanzleien bei lediglich 3 %. Allerdings verzichten letztere zu einem deutlich niedrigen Prozentsatz auf einen Vorschuss als Kanzleien mit einer stark gewerblich ausgeprägten Mandatsstruktur.

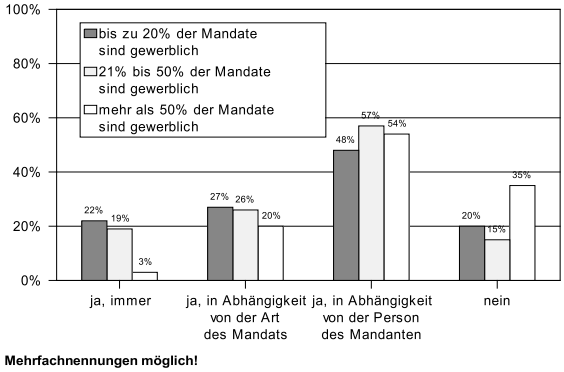

Abb. 3: Vorschuss bei Abschluss einer Vergütungsvereinbarung nach Mandatsstruktur

IV. Die Zahlung des Vorschusses durch den Mandanten

Zum Schwur kommt es beim Thema Vergütungsvorschüsse regelmäßig bei der Frage, inwieweit das Tätigwerden des Rechtsanwalts mit dem Eingang eines Vorschusses seines Mandanten verkoppelt wird. Die rechtlichen Determinanten sind hierbei klar definiert: Nimmt der Rechtsanwalt ein Mandat zunächst vorbehaltlos an und fordert sodann einen Vorschuss, muss er dringende Arbeiten bereits vor Eingang des Vorschusses erledigen (z. B. ein Rechtsmittel einlegen). Vermeiden kann er dieses Ergebnis, wenn er bereits die Annahme des Mandats von einer Vorschusszahlung abhängig macht. Dann muss er dies dem künftigen Mandanten hinreichend deutlich machen, wenn an sich dringliche, d. h. in der Regel fristwahrende Tätigkeiten zu entfalten sind. Nimmt der Rechtsanwalt seine Tätigkeit auf und äußert nachträglich ein Vorschussbegehren, so darf eine solche Forderung nicht zur Unzeit erfolgen. Der Rechtsanwalt kann dann sein weiteres Tätigwerden von der Zahlung des (angemessenen) Vorschusses abhängig machen und das Mandat bei Nichteingang des Vorschusses auch, wenn er dies möchte, niederlegen[8].

Welche Reaktionen seitens der Anwaltschaft bei nicht eingehenden Vorschüssen in der Praxis erfolgen, hat das Soldan Institut besonders interessiert. Den Befragten wurden mehrere Reaktionsmöglichkeiten zur Auswahl gestellt (Mehrfachnennungen waren möglich). Wenig überraschend ist, dass die gebräuchlichste Reaktion seitens des Rechtsanwalts die Mahnung des Mandanten ist: Mit 71 % ist die schriftliche Mahnung des Mandanten durch den Rechtsanwalt besonders verbreitet. Zum Repertoire der Reaktionen gehört für 28 % der Befragten die telefonische Mahnung des Mandanten. 8 % lassen den Vorschuss auch durch ihr Personal telefonisch anmahnen. Extremreaktionen sind relativ schwach ausgeprägt: Nur 22 % der Befragten werden bis zum Eingang eines Vorschusses in der Sache nicht weiter aktiv. 19 % geben an, unabhängig vom Eingehen des Vorschusses tätig zu bleiben.

Vorschau: Der nächste Bericht aus dem Soldan Institut wird sich mit der Geltendmachung von Kostenerstattungsansprüchen bei einem Zeithonorar 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.

8 Vgl. *Kilian*, aaO, Kap. 7 Rdnr. 82.