A 11041

Anwaltsblatt

DeutscherAnwaltVerein

Aufsätze
Grenzen des Wortgebrauchs
(Graf von Westphalen) 665

Regieren Richter die Deutschen?
(Steiner) 673

Thema
Zeithonorare –
Vergütung à la Marquis de Sade (Kilian) 688

Aus der Arbeit des DAV
Vorstand in Brüssel 693

Anwälte beraten zu Hartz IV 697

Europa
Störkraft Herkunftslandprinzip 704

Mitteilungen
Amerikanischer Anwaltstag 706

Haftpflichtfragen
Verjährung zum 31.12.2004? 722

Rechtsprechung
BGH: Ausschluss aus Sozietät 724

12/2004
Dezember

DeutscherAnwaltVerlag

THEMA

Zeithonorare – Vergütung à la Marquis de Sade?

*Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln**

Die Abrechnung nach Zeithonoraren ist nicht nur in großen Kanzleien längst Praxis. Ab Sommer 2006 wird kein Anwalt, keine Anwältin ohne Vergütungsvereinbarung auskommen. Das Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG) sieht vor, dass nach einer Übergangsfrist die gesetzlichen Vergütungstatbestände für Beratungs- und Begutachtungstätigkeiten wegfallen. Wie dann die anwaltliche Leistung abgerechnet wird, bleibt dem freien Spiel des Marktes überlassen.

I. Deregulierung der außergerichtlichen Vergütung

Durch Art. 5 des Gesetzes zur Modernisierung des Kostenrechts (KostRMoG) wird die Vergütung der Rechtsanwälte für Beratungs- und Begutachtungstätigkeiten ab Sommer 2006 vollständig dereguliert[1]. Gebührentatbestände für diesen Bereich der außergerichtlichen anwaltlichen Tätigkeit werden dann, nicht zuletzt weil man bei einem Festhalten an ihnen wohl das Aufkeimen von Deregulierungsgelüsten der Wettbewerbshüter in Brüssel vermutet[2], der Vergangenheit angehören. Anwaltliches *Pricing* ist künftig das Gebot der Stunde, kann sich der Rechtsanwalt doch nicht länger gegenüber dem Mandanten auf Gebührentabellen und Zehntel-Gebühren zurückziehen. Nicht nur die „Beratungskanzleien", jeder Rechtsanwalt wird sich daher noch stärker als bislang über Vergütungsvereinbarungen Gedanken machen müssen – bei der Beratung von Verbrauchern i. S. d. § 13 BGB allein schon deshalb, um der in § 34 Abs. 1 S. 2 Nr. 1 RVG (in der ab 1.7.2006 vorgesehenen Fassung) für den Fall des Fehlens einer Vereinbarung vorgesehenen Kappung der Vergütung bei 250 EUR zu entgehen.

Der Gesetzgeber hüllt sich zu den Folgefragen dieser Deregulierung in Schweigen, da er zwar die Tarifierung der Beratungstätigkeit aufbrechen will, das Recht der Vergütungsvereinbarungen aber bis auf die bekannte Angemessenheitsklausel des § 3 BRAGO (§ 4 RVG) und das tradierte Verbot des Erfolgshonorars (§ 49 b Abs. 2 BRAO) auch künftig nicht näher ausgestaltet. Er begnügt sich mit der Einsicht, dass im außergerichtlichen Bereich Vergütungsvereinbarungen ohnehin zunähmen[3] und vertraut offensichtlich dem freien Spiel der Marktkräfte.

Legt man die bisherigen Erfahrungen mit Zeithonoraren in Deutschland und die weit umfangreicheren Erkenntnisse aus dem angelsächsischen Rechtskreis zu Grunde, erstaunt der völlige Verzicht des Gesetzgebers auf Vorgaben zur näheren Ausgestaltung von Vergütungsvereinbarungen nicht nur für den Bereich der Beratung, sondern ganz allgemein. Anlass hierfür gäbe es: Die Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung berichtete in ihrer Ausgabe vom 3.11.2002 über die beachtliche Kreativität von Anwaltssozietäten, bei der Abrechnung von Zeithonoraren Mandanten zu übervorteilen. Das Handelsblatt beleuchtete kurz darauf die Sicht institutioneller Mandanten – 69 % von ihnen finden ihre Anwälte zu teuer und wittern Benachteiligung[4]. Dies sollten Alarmsignale für einen Berufsstand sein, der mit Recht darauf hinweist, dass er einen Vertrauensberuf ausfüllt, sind es doch Anzeichen dafür, dass das im letzten Jahrzehnt in Deutschland populär gewordene, aus dem angelsächsischen Rechtsberatungsmarkt übernommene „*hourly billing*" zunehmend kritisch bewertet wird. Der amerikanische Autor Jeffrey Tolman charakterisierte das Zeithonorar schon 1988 als „*Marquis de Sade-billing: Put simply, this method involves billing a client until he or she screams*[5]." Diese Aussage illustriert, dass in Deutschland eine Diskussion erst zaghaft in Gang kommt, die in anderen Rechtsordnungen bereits seit längerem intensiv geführt wird. Bei allem Wohlwollen gegenüber einer Deregulierung sollten die Augen vor möglichen Konsequenzen nicht verschlossen werden.

II. Ein goldenes Zeitalter für Stundenhonorare?

Die zurückliegenden Jahre haben Deutschland bereits eine Anglo-Amerikanisierung von Teilen der Rechtsanwaltschaft gebracht[6]. Besonders augenfällig ist dies im Bereich des Vergütungswesens. Die Abrechnung von Zeithonoraren, in den angelsächsischen Ländern seit langem als sog. „*hourly billing*" üblich[7], erfreut sich in Deutschland mittlerweile großer Beliebtheit[8]. Krämer spricht gar von einem „goldenen Zeitalter für Stundenhonorare"[9]. Nach einer Umfrage arbeiteten bereits 1998 in Deutschland nur noch 10 % der 1.700 größten Wirtschaftsunternehmen mit Anwälten auf Grundlage des Tarifgesetzes zusammen[10] – der Großteil

Das zeitabhängige Honorar schon jetzt ein Auslaufmodell?

dieser Mandanten dürfte mit ihren Rechtsanwälten Stundenhonorare vereinbaren[11]. Der deutsche Gesetzgeber hat sich 1994 der Macht des Faktischen gebeugt und in § 3 Abs. 5 S. 1 BRAGO (jetzt § 4 Abs. 2 S. 1 RVG) das Verbot der Unterschreitung der gesetzlichen Gebühren, die bei hohen Streitwerten mit Stundenhonoraren nicht selten einher geht, für den außerforensischen Bereich aufgehoben. Diese Neuausrichtung des deutschen Vergütungsrechts erfolgte als die zeitabhängige Honorierung des Anwalts im angelsächsischen Rechtskreis erstmals massiver Kritik begegnete. Rechtsordnungen mit jahrzehntelanger Erfahrung mit Zeithonoraren haben eine Vielzahl von Problemen ausgemacht, über die in Deutschland noch nicht einmal ansatzweise diskutiert worden ist. Während in den Vereinigten Staaten die Zeitvergütung ursprünglich als objektives und faires Vergüt-

* Vorstand des Soldan-Instituts für Anwaltmanagement, Essen. Wissenschaftl. Assistent, Institut für Arbeits- und Wirtschaftsrecht der Universität zu Köln.

1 Gesetz zur Modernisierung des Kostenrechts vom 5.5.2004, BGBl. I 2004, S. 778 ff., BR-Drucks. 830/03. Hierzu AnwBl 2004, 28.

2 Vgl. zu den Deregulierungsbemühungen der EU-Kommission *Lühn*, AnwBl. 2003, 688 ff.

3 BR-Drucks. 830/03, S. 305.

4 Handelsblatt vom 13.11.2002, S. 1 und R. 1.

5 *Tolman*, Learning From How Others Bill, in: *Reed* (Hrsg.), Beyond The Billable Hour, Chicago 1989, S. 69.

6 Vgl. *Henssler/Terry*, [2001] 19 Dickinson Journal of International Law, S. 269 ff.

7 In den USA wurden Zeithonorare in den 1960er-Jahren populär. Umfassend zur geschichtlichen Entwicklung *Ross*, The Honest Hour (1996), S. 16 ff.

8 *Kritzer*, [1994] 77 Judicature 186 (188), geht davon aus, dass die Verbreitung von Stundenhonoraren außerhalb der USA vor allem auf Gewohnheiten amerikanischer Unternehmen beruht, die von ausländischen Beratern eine Vergütungsregelung nach gewohnten einheimischen Standards erwarten.

9 *Krämer*, DK 2000/8, 9 ff.

10 *Henke,* AnwBl. 1999, 110.

11 Zum Zeithonorar in Deutschland etwa *Eggert*, AnwBl. 1994, 214 ff.

ungsmodell gepriesen wurde[12], sieht es sich in jüngerer Zeit der Kritik ausgesetzt, Ineffizienz, übertriebenes Prozessieren und betrügerisches Abrechnungsverhalten zu fördern und die Kosten der Rechtsverfolgung unkalkulierbar zu machen[13] – ein vielbeachtetes Standardwerk zur Thematik trägt den provozierenden Titel „*Beyond The Billable Hour*"[14]. Eine Umfrage unter den führenden britischen Anwaltskanzleien im Jahr 2000 ergab, dass mehr als 80 % die zeitabhängige Vergütung als Auslaufmodell erachten[15].

In den Vereinigten Staaten sind die Anekdoten, die sich um das anwaltliche Stundenhonorar ranken, Legion[16]: Berichtet wird von einem Anwalt aus North Carolina, der u. a. für die Abrechnung von 90 Stunden pro Arbeitstag wegen Betruges verurteilt wurde; von einem Standesgenossen, der für eine Tätigkeit von 12 Minuten 10 Arbeitsstunden abrechnete; über einen Anwalt mit einer durchschnittlichen täglichen Arbeitszeit von zwei Stunden, der pro Arbeitstag gleichwohl regelmäßig 12 bis 16 Stunden gegenüber Mandanten abrechnete. Zu zweifelhafter Bekanntheit gelangt ist der Anwalt Richard Salmon aus Chicago, der die Abrechnung von mehr als 3.000 Jahresarbeitsstunden mit einer aus seiner beruflichen Tätigkeit resultierenden psychischen Erkrankung rechtfertigte. Sein Kollege James Spiotto aus der Sozietät Chapman & Cutler rechnete in vier aufeinander folgenden Jahren jeweils mehr als 6.000 Stunden ab[17]. Ein in den USA populärer Ratgeber für Verbraucher warnt Rechtsuchende: „*Lawyers prefer to fly from the East Coast to the West Coast because then they can bill 27 hours in a day*[18]." Vor dem Hintergrund dieser Anekdoten erhellt sich das gerne zur Thematik wiedergegebene Bonmot, dass sich der 48-jährige Anwalt an der Himmelspforte beklagt, viel zu früh von der Erde abberufen worden zu sein, woraufhin er von Petrus beschieden wird, man habe sich an seinen „*time sheets*" orientiert, denen gemäß er schon 110 Jahre alt sein müsse[19] – es kann bei der Popularität solcher Anekdoten nicht überraschen, dass Schätzungen bereits aus dem Jahr 1994 davon ausgingen, dass die amerikanische Anwaltschaft gegenüber ihren Mandanten pro Jahr mehr als 8 Mrd. US-$ ungerechtfertigte Stundenhonorare abrechnet[20].

III. Der empirische Befund

Verlässt man den Bereich des Anekdotischen und wendet sich der Empirie zu, belegt eine anonyme Befragung von US-amerikanischen Rechtsanwälten aus dem Jahr 1990 die mit dem Zeithonorar verbundenen Probleme. Sie ergab, dass 12,3 % der Anwälte davon ausgehen, dass Stundenabrechnungen regelmäßig aufgebläht werden[21]. 38 % meinen, dass dies zumindest „gelegentlich" geschehe, 42,4 % glauben an „eher seltene" falsche Abrechnungen. Lediglich 7,3 % sind überzeugt, dass Mandanten bei Stundenabrechnungen nie übervorteilt werden. Mit anderen Worten: 50 % aller amerikanischen Anwälte gehen nach ihren Erfahrungen davon aus, dass Mandanten von ihren Anwälten bei der Liquidation der vereinbarten Stundenvergütung gelegentlich oder häufig betrogen werden. Angesprochen ist hierbei nicht nur die Abrechnung der anwaltlichen Dienstleistung als solche. Probleme ergeben sich auch bei der Abrechnung von Auslagen, bei der viele amerikanische Anwälte eine bemerkenswerte Kreativität entwickelt haben. So werden dem Mandanten gereichter Kaffee und Gebäck zu Fantasiepreisen in Rechnung gestellt, Fotokopien zum Teil mit einem Preis von bis zu 1 US-$ pro Seite abgerechnet. Liquidiert werden Kosten für Aktenlagerung, abgenutzte Stifte, abgelaufene Schuhe (unter dem Label „*ground transportation*") oder HVAC – „*heating, ventilating & air conditioning*"[22].

Die Diskussion über unseriöse Abrechnungspraktiken hat in den USA zum Entstehen von sog. „*legal auditing firms*" geführt, die sich mit der Überprüfung von anwaltlichen Honorarnoten beschäftigen und als Resultat ihres Tätigwerdens eine durchschnittliche Einsparung von 30 % des in Rechnung gestellten Betrages versprechen[23]. Solche Auditoren entdecken in 5-10 % aller Rechnungen offensichtlich

Unseriöse Abrechnungspraktiken sind im Ausland längst ein Thema

betrügerisches Abrechnungsverhalten und in weiteren 25–35 % aller Fälle zumindest zweifelhaftes Honorargebaren[24]. Die Probleme des Zeithonorars werden durch weitere Zahlenwerte gestützt: 59 % der amerikanischen Anwälte räumten in einer Umfrage ein, dass ein Tätigwerden gegen Zeithonorar regelmäßig oder gelegentlich dazu verleite, nicht notwendige, aber abrechenbare Tätigkeiten zu entfalten[25]. 34,6 % meinten, Zeithonorare animierten in „gewisser" (27,4 %), „erheblicher" (5,6 %) beziehungsweise „sehr erheblicher" (1,6 %) Weise zu betrügerischem Verhalten gegenüber dem eigenen Mandanten[26].

Bestätigt werden diese Einschätzungen durch einen Abgleich mit der durchschnittlichen Arbeitszeit von Anwälten. Schätzungen gehen dahin, dass der durchschnittliche Anwalt im Jahr 2.500 Stunden arbeitet, was auf eine Wochenarbeitszeit von 50 Stunden herausläuft. Um hieraus ein sechsstelliges Dollareinkommen zu generieren, muss ein durchschnittlicher Anwalt 1.750 Stunden gegenüber Mandanten abrechnen können[27]. Die abgerechnete Stundenzahl

12 Zu mittlerweile gebräuchlichen Variationen des Stundenhonorars siehe umfassend *Walker*, [1998] 54 The Business Lawyer, 177 ff.; *Litan/Salop*, [1994] 77 Judicature, 191 ff.; *Reed*, [1997] Texas Bar Journal, January, 60 ff.; ferner *Miller*, in: *Reed*, (Fn. 5), S. 85 ff. Der Großteil aller Mandate wird allerdings weiterhin traditionell abgerechnet. Eine Untersuchung aus dem Jahr 1998 hat ergeben, dass nur 25 % aller anwaltlichen Tätigkeiten für institutionelle Mandanten, die am lautstärksten eine Abkehr vom Stundenhonorar fordern, mit alternativen Vergütungsmodellen abgerechnet werden; *Walker*, [1998] 54 The Business Lawyer, 177 (187 f.). Gegenüber nicht-institutionellen Mandanten erfolgte nach einer 1997 in Texas durchgeführten Umfrage die Abrechnung noch zu 90 % auf Grundlage gewöhnlicher Stundenhonorare; *Spanhel*, [1997] Texas Bar Journal, 1080; ferner *Freeman,* [1990] 10 California Lawyer, Februa-

13 Vgl. *Ross*, [1991] 44 Rutgers Law Review, 1 (2 f.); *Walker*, [1998] 54 The Business Lawyer, 177 ff.; *Roberts*, in: Reed (Fn 5), S. 35 ff.; *Rhode*, In The Interest Of Justice – Reforming the Legal Profession (2000), S. 168 f.; *Selinger*, [1994] 22 Hofstra Law Review, 671 ff.

14 *Reed*, Beyond The Billable Hour: An Anthology Of Alternative Billing Methods, Chicago 1989.

15 *Mizzi*, [2000] 97 Law Society Gazette, 38 ff. 68 % der Seniorpartner der wichtigsten amerikanischen Sozietäten erklärten bereits 1992, eine an der Qualität ihrer Arbeit orientierte Vergütung einem Zeithonorar vorzuziehen; *Chan*, [1996] 9 Georgetown Journal Of Legal Ethics, 611 (625).

16 Beispiele bei *Fisher*, [1996] 70 Australian Law Journal, 160 (161 f.); *Lerman*, [1990] 138 University of Pennsylvania Law Review, 659 (710); *dies.*, [1994] 22 Hofstra Law Review, 645 ff.; *Massey/D'Amour*, [2001] 28 Southern University Law Review, 111 (112).

17 *Chan*, [1996] 9 Georgetown Journal Of Legal Ethics, 611; *Richmond*, [1996] 20 Southern Illinois University Law Journal, 261 (262).

18 Vgl. *Klein*, Putting A Lid On Legal Fees: How To Deal Effectively With Lawyers, (1986), S. 57.

19 *Galanter*, [1998] 47 De Paul Law Review, 457 (466); auch *Henssler/Kilian*, ZZP 113 (2000), 251 (254).

20 *McIntosh*, [1994] International Law Firm Management, Oct/Nov, 12.

21 *Ross*, [1991] 44 Rutgers Law Review, 1 (16).

22 Vgl. *Rhode* (Fn. 13), S. 174 f.

23 *Verkaik*, [1998] 95 Law Society Gazette 44, 24; *Freeman*, [1990] 10 California Lawyer, February, 52 (55).

24 *Rhode* (Fn. 13), S. 169.

25 *Ross*, [1991] 44 Rutgers Law Review, 1 (17).

26 *Ross*, [1991] 44 Rutgers Law Review, 1 (16 f.).

27 Vgl. *Ross*, [1991] 44 Rutgers Law Review, 1 (14); *Bower*, [1999] Law Practice Management, April, 30 (33). Das restliche Zeitvolumen fließt idealiter in Managementaufgaben (200), Fortbildung (200), Marketing und pro bono-Arbeit (200) sowie Verwaltung und Varia (100).

lag in den Vereinigten Staaten jedoch bereits Anfang der 1990er-Jahre im Durchschnitt aller befragten Anwälte bei deutlich über 2.000 Stunden/Jahr[28]. Geht man von einem Wert von 2.200 abgerechneten Stunden aus, führt dies bei Zugrundelegung der Faustregel, dass der Anwalt für zwei abrechenbare Stunden drei effektive Zeitstunden in der Kanzlei tätig sein muss[29], bei einer effektiven Jahresarbeitszeit von 3.300 Stunden zu einer *täglichen* Arbeitsbelastung von über 9 Stunden, Pausen etc. nicht eingerechnet. Legt man eine 5-Tage-Woche zu Grunde, beträgt die tägliche *durchschnittliche* Arbeitszeit knapp 13 Stunden. William Rehnquist, der Vorsitzende des US Supreme Court, merkte vor dem Hintergrund solcher Zahlen bereits 1987 in einem Vortrag an[30]: *„If one is expected to bill more than 2000 hours per year, there are bound to be temptations to exaggerate the hours actually put in.*" Bezeichnend ist, dass in den 1950er- und 1960er-Jahren davon ausgegangen wurde, dass ein Anwalt per annum seriöserweise nur 1.200 bis 1.500 abrechenbare Stunden erwirtschaften könne[31]. Die heutzutage abgerechneten Stundenzahlen liegen nicht selten bei mehr als dem Doppelten. Es kann nicht verwundern, dass die Gerichte bei Honorarstreitigkeiten geltend gemachten Vergütungen zunehmend kritisch gegenüberstehen und Zweifel an der Existenz des „*superhuman workaholic attorney who arrives at the office at five in the morning, leaves at midnight, and, without a break, produces top-notch legal work*"[32] haben[33].

IV. „Most dishonest billing is the perfect crime"

Die Gründe für die in den Vereinigten Staaten ermittelten, alarmierenden Zahlen sind vergleichsweise offensichtlich: Der Mandant hat bei einem Zeithonorar keine Kontrolle über die vom Anwalt tatsächlich erbrachten Tätigkeiten (Problem des sog. „*overbillings*" beziehungsweise „*paddings*")[34]. Diese Tatsache lässt die Abrechnung von tatsächlich nicht in das Mandat investierten Stunden risikolos erscheinen – oder, wie der amerikanische Professor William Ross, der mehrere umfassende Studien zur Thematik vorgelegt hat, kommentiert: „*Most dishonest billing is the perfect crime.*"

Auch jenseits eindeutiger Fälle des Abrechnungsbetrugs gegenüber dem eigenen Mandanten sind dem Vergütungsmodell erhebliche Benachteiligungspotenziale immanent: Anders als bei einem Pauschalhonorar (wie es etwa das deutsche Tarifgesetz regelmäßig vorsieht) oder bei einem Streitanteil erhält der Rechtsanwalt bei einem Zeithonorar kein definiertes Budget, aus dem er seine Tätigkeit finanzieren muss. Ihm sind vielmehr die finanziellen Ressourcen des Mandanten gleichsam als zur Ausbeutung überlassene Domäne zugänglich, ohne dass der Mandat verlässlich kalkulieren kann, welche Kosten ihm für die in Auftrag gegebene Rechtsverfolgung entstehen werden (sog. „*running-the-meter*"-Phänomen)[35]. Dies führt dazu, dass der Mandant für Leistungen zahlen muss, die bei anderen Vergütungsmodellen wirtschaftlich vom Anwalt zu finanzieren wären und dort seinen Reingewinn schmälern würden. Augenfälligstes Beispiel ist das vom Mandanten bezahlte „Sammeln von Erfahrung" durch den Anwalt[36]: Berufsanfänger oder Anwälte, die mit einem für die Mandatsbearbeitung relevanten Rechtsgebiet nicht vertraut sind, eignen sich das notwendige Wissen gegen Bezahlung an, während ein pauschaliert vergüteter Anwalt ein solches Mandat nicht annehmen oder an einen besser mit der Materie vertrauten Kanzleikollegen weiterleiten würde[37].

Der starke Ergebnisdruck für junge Arbeitnehmeranwälte, die bestimmte Zielvorgaben an abrechenbaren Stunden pro Jahr erreichen müssen[38], und die starke Personalfluktuation in Kanzleien, die zum zeitaufwändigen wiederholten Einarbeiten immer neuer Mandatsbetreuer führt[39], verschärfen dieses Problem noch. In der von Ross 1990 durchgeführten Studie gaben bereits 48 % aller Associates an, mehr als 2.000 p. a. abgerechnet zu haben, 20 % mehr als 2.400 Stunden und 4 % mehr als 3.000 Stunden[40]. Ein interessanter Aspekt ist vor diesem Hintergrund, dass Zeithonorare in den USA auch deshalb unter Druck geraten, weil Nachwuchsjuristen zunehmend nicht mehr bereit sind, Lebensqualität und Freizeit in dem bisher akzeptierten Maße der anwaltlichen Tätigkeit unterzuordnen. Wenn die investierte Zeit das alleinige Kriterium des erwirtschafteten Honorarvolumens ist, fehlt es ersichtlich an Möglichkeiten, effektive, überdurchschnittliche Leistungen angemessen honorieren zu können und die „Verweildauer" des Anwalts in der Kanzlei zu verringern[41] – ein Problem, an dessen Lösung Arbeitgeberanwälte bereits im eigenen Interesse arbeiten sollten.

Bei einer zeitabhängigen Vergütung mangelt es an einem Regulativ, das für das konkrete Mandat optimalste Maß an zeitlichem Investment zu tätigen[42]: Eine typische Erfahrung

Das Zeithonorar kann zur Zeitvergeudung verleiten – es gibt kein definiertes Budget

insbesondere in großen Sozietäten ist, dass in Ermangelung eines effektiven Wissensmanagements Rechtsprobleme exzessiv recherchiert werden, obwohl die Wahrscheinlichkeit, dass sie im konkreten Mandat relevant werden, nicht groß genug ist, um die ausgelösten Stundenhonorare zu rechtfertigen[43] – „*many cases do not need a Cadillac effort, a Chevy will do*"[44]. Ähnlich gelagert ist der Aspekt der Duplizierung von Arbeitsleistungen: Bei einer zeitabhängigen Vergütung fehlt ein Anreiz, zur finanziellen Entlastung des

28 Einige Sozietäten erwarteten 2.500 abrechenbare Stunden/Jahr, vgl. *Lerman*, [1990] 138 University of Pennsylvania Law Review, 659 (713).

29 *Ross*, [1991] 44 Rutgers Law Review, 1 (14); *Altman*, [1998] 11 Georgetown Journal Of Legal Ethics, 203 (206).

30 *Rehnquist*, [1987] 62 Indiana Law Journal, 151 (155).

31 Vgl. *Ross* (Fn. 7), S. 20 f.

32 So die Charakterisierung bei *Watson*, [1998] 11 Georgetown Journal Of Legal Ethics, 189 (191).

33 Vgl. etwa *Metro Data Systems Inc. vs. Durango Sys. Inc.*, 697 F. Supp. 244, 246 (D.Anz.1984) mit dem Hinweis, dass eine Abrechnung von 18,9 Stunden an einem Tag „*almost ipso facto excessive*" sei.

34 Umfassend hierzu *Chan*, [1996] 9 Georgetown Journal Of Legal Ethics, 611 ff.

35 Vgl. auch *Walker*, [1998] 54 The Business Lawyer, 177 (179) m. w. N.; *Tolman*, [1988] Legal Economics, September, 48 (49); *Brown/Roberts*, [1995] Utah Bar Journal, Jun./Jul., 18 (19).

36 Hierzu *Ross*, [1991] 44 Rutgers Law Review, 1 (33 ff.); *Fisher*, [1995] 39 The Trial Lawyer's Guide, 146 (172 ff.).

37 Vgl. *Mizzi*, [2000] 97 Law Society Gazette 38 ff. In den USA wird auf Druck von Mandanten verstärkt das sog. „*diamond model*" praktiziert, bei dem die Mandatsallokation weniger nach Senioritätsprinzipien erfolgt, sondern streng auf die Expertise des Mandatsbearbeiters für das fragliche Rechtsproblem geachtet wird und versucht wird, die Fluktuation innerhalb der Kanzlei weitestgehend zu reduzieren; vgl. *Walker*, [1998] 54 The Business Lawyer, 177 (180).

38 Siehe *Ross* (Fn.7), S. 32 f.; *Lerman*, [1990] 138 University of Pennsylvania Law Review, 659 (713); *dies.*, [1994] 22 Hofstra Law Review, 645 ff.

39 Vgl. *Ross*, [1991] 44 Rutgers Law Review, 1 (40).

40 *Ross*, [1991] 44 Rutgers Law Review, 1 (15).

41 Siehe *Walker*, [1998] 54 The Business Lawyer, 177 (181).

42 Vgl. *de Lousanoff*, ZZP 115 (2002), 357 (373).

43 Zu „non essential work" *Lerman*, [1990] 138 University of Pennsylvania Law Review, 659 (706 ff.); zu „*excessive research*" *Ross*, [1991] 44 Rutgers Law Review, 1 (41 ff.)

44 So griffig *Snyder,* [1999] Law Practice Management, April, 40.

Mandanten auf in der Vergangenheit von Kollegen erarbeitete Ergebnisse in vergleichbaren Mandaten zurückzuführen[45]. Ein weiteres klassisches Problem ist das sog. „*double-billing*", das sich insbesondere im Zusammenhang mit Geschäftsreisen von Anwälten stellt[46]: Während der in einem Mandat reisende Anwalt die gesamte Reisezeit dem Mandanten in Rechnung stellt, nutzt er die Dauer zum Beispiel einer Bahnreise oder Wartezeiten dazu, ein anderes Mandat weiterzubearbeiten und das anfallende Stundenvolumen dem zweiten Mandanten in Rechnung zu stellen – dieselbe Stunde des Arbeitstages wird zwei Mal abgerechnet. Eine Vielzahl weiterer Problembereiche lässt sich anführen[47]: Die exzessive Anfertigung von zwar nützlichen, aber nicht zwingend notwendigen internen Memoranda, umfangreiche „*brainstorming*"-Konferenzen in großem Kreis[48], die Erledigung von untergeordneten Hilfstätigkeiten durch Anwälte an Stelle von kostengünstigerem Hilfspersonal[49], die Abrechnung solcher Zeiteinheiten, die bei kürzesten Verrichtungen in einem Mandat (zum Beispiel Annahme eines Telefonats) regelmäßig zu einem Aufrunden von tatsächlicher zu abrechenbarer Zeit führen (Problem der „*minimum billing increments*")[50] oder die Liquidierung des Stundensatzes eines Seniorpartners, obwohl die fragliche Tätigkeit von einem (kostengünstigeren) Junganwalt erbracht wurde[51]. Ein weiterer der zahlreichen Kritikpunkte: „*Lawyers are like nuns; they travel in twos and threes*"[52] – gemeint ist damit die Bearbeitung von Mandaten durch zu viele Mandatsbearbeiter (sog. „*overlawyering*")[53]. Schließlich machen sich manche Anwälte noch nicht einmal die Mühe, genaue Aufzeichnungen über ihre investierte Arbeitszeit anzufertigen und stellen nach Mandatsbeendigung zum Nachteil des Mandanten pauschal ein großzügig bemessenes Arbeitsvolumen in Rechnung[54].

V. Ausblick

Jede Vergütungsform kennt systembedingte Probleme und weist Benachteiligungspotenziale auf – eine ideale Vergütungsform ist nicht konzipierbar[55]. Probleme bergen sowohl Tarifhonorare als auch Pauschalvergütungen, Schwierigkeiten bringen Zeithonorare ebenso mit sich wie erfolgsbasierte Vergütungen: Jeder Tarif „*... ist seinem Wesen nach eine Ungerechtigkeit. Jede Festsetzung gleicher Entlohnung für Leistungen ungleicher Qualität ist an sich unbillig.*[56]" Pauschalhonorare können den Mandanten benachteiligen, weil die Bewertung der Angemessenheit regelmäßig nicht vorhandene Kenntnis des präsumtiv notwendigen Aufwands der Mandatsbearbeitung erfordert. Bei einem Erfolgshonorar kann das vom Anwalt mit der spekulativen Finanzierung übernommene Risiko geringer sein als der Erfolgszuschlag glauben macht. Nicht nur das Zeithonorar ist also problembehaftet. Zu den Merkwürdigkeiten des deutschen Vergütungsrechts gehört aber, dass in Erkenntnis der Probleme Erfolgshonorare berufsrechtlich zur Gänze verboten sind, Tarifhonorare im RVG in einem hochkomplexen System reguliert sind, das ausländische Beobachter im deutschen Kostenrecht eine Geheimwissenschaft vermuten lässt, und bei Pauschalhonoraren, zumindest im Bereich der gesetzlichen „Gebühren", durch Rahmensätze, Quersubventionierung und Streitwertankoppelung ein gewisser Mandatsbezug hergestellt wird. Bis auf einen verschämten Ansatz in § 4 Abs. 2 S. 3 RVG völlig unreguliert ist hingegen das Zeithonorar.

Aus Sicht des Verbrauchers ist bei einem Zeithonorar das einzige objektive Kriterium der Stundensatz des Anwalts. Der entscheidende Multiplikator – wie viel Arbeit der Anwalt seriöserweise investieren muss und wie viel Arbeit er tatsächlich investiert –, ist dem Mandanten unbekannt. Das Zeithonorar weist daher unter Verbraucherschutzgesichtspunkten denkbar ungünstige Charakteristika auf. Seine Benachteiligungspotenziale wie bislang schulterzuckend mit einem Verweis auf die Möglichkeit des strafrechtlichen Rekurses des Mandanten hinzunehmen, dürfte eine kurzsichtige Strategie der auf Vertrauensmarketing angewiesenen Anwaltschaft sein. Der Gesetzgeber hätte sich im Zuge der Reform des Kostenrechts zu einigen grundsätzlichen Aussagen zum Thema Vergütungsvereinbarung aufraffen und sich im RVG nicht darauf beschränken sollen, Vergütungsvereinbarungen weiterhin lediglich von der Wahrung der Schriftform abhängig zu machen. Das Bewusstsein der besonderen berufsethischen Verantwortung bei einem Tätigwerden auf Grundlage von Zeithonoraren wird sich dem Rechtsanwalt bei einer Formulierung des § 4 RVG, der den Eindruck erweckt, dass erlaubt ist, was gefällt, schwerlich aufdrängen.

Der Faktor Zeit darf das angemessene Honorar nicht allein bestimmen

Sinnvoll erscheint, dem Rechtsanwalt – wie in praktisch allen wichtigen ausländischen Rechtsordnungen – detailliertere Hinweise zu geben, wie er seine Vergütung grundsätzlich zu kalkulieren hat: nicht wie der Handwerker zu einem Marktpreis, sondern einem Freiberufler angemessen unter Berücksichtigung aller Umstände des Falles, insbesondere des Umfangs und der Schwierigkeiten der anwaltlichen Tätigkeit, der besonderen Fähigkeiten und Kenntnisse des Anwalts, der Vermögens- und Einkommensverhältnisse des Auftraggebers sowie der Bedeutung der Angelegenheit für ihn. Besonders unverständlich muss das weitgehende Schweigen in § 4 RVG wirken, wenn der Gesetzgeber für einen Ausschnittsbereich, die Bestimmung von Rahmengebühren, in § 14 RVG dezidierte, in § 4 Abs. 2 RVG hingegen nur versteckte und rudimentäre Vorgaben macht. Man mag sich auch Gedanken darüber machen, ob weiter gehende Vorschriften notwendig sind – etwa zu der Frage, was auf Stundenbasis abgerechnet werden kann, wie dies nachzuweisen ist, wie oft Abrechnungen bzw. Informierungen stattzufinden haben. All dies könnte selbstverständlich Auswüchse nicht verhindern, würde aber immerhin das Problembewusstsein schärfen.

---

45 Zum Aspekt der „*duplication of work*" ausführlich *Ross*, [1991] 44 Rutgers Law Review, 1 (36 ff.).

46 Hierzu *Ross*, [1991] 44 Rutgers Law Review, 1 (56 ff.); *Lerman*, [1990] 138 University of Pennsylvania Law Review, 659 (710 f.).

47 Im Detail *Ross*, [1991] 44 Rutgers Law Review, 1 (40 ff.).

48 *Richmond*, [1996] 20 Southern Illinois University Law Journal, 261 (270); *Snyder*, [1999] Law Practice Management, April, 40 (41).

49 Um dieses Problem zu vermeiden, werden bei Mandanten zunehmend sog. „*blended fees*" populär, bei denen ein einheitlicher Stundensatz für die Tätigkeit der Kanzlei vereinbart wird und eine Differenzierung nach internen Leistungserbringern unterbleibt; vgl *Pattison*, [1994] Law Society Journal, 23 (24).

50 *Altman*, [1998] 11 Georgetown Journal Of Legal Ethics, 202 (220 f.).

51 *Richmond*, [1996] 20 Southern Illinois University Law Journal, 261 (263).

52 *Snyder*, [1999] Law Practice Management, April, 40 (41).

53 So die Begrifflichkeit von *Kritzer*, [1994] 77 Judicature, 186 (188).

54 *Kritzer*, [1994] 77 Judicature, 186 (188).

55 *Mnookin*, [1998] 47 DePaul Law Review 363 (364).; *Schneyer*, [1998] 47 De Paul Law Review, 371 (389).

56 *Bum,* 1901, 409.