# 10/2021

Die Fachzeitschrift für Anwältinnen und Anwälte









**Anwalts**Wissen

BGH zu Vertragsgenerator und Legal Tech-Sammelklage



**Anwalt**Verein

Anwaltstag: Migrationsrecht zum Anschauen





Anwaltsblatt Jahrgang 71, 10 / 2021 Im Auftrag des Deutschen Anwaltvereins herausgegeben von den Rechtsanwältinnen und den Rechtsanwälten: Petra Heinicke Edith Kindermann Martin Schafhausen Redaktion Dr. Nicolas Lührig (Leitung) Lisa Tramm (stv. Leitung) Manfred Aranowski Jessika Kallenbach



# **Anwalts**Praxis

n -		
PO	rtrat	

Katja Dunkel und Rebecca	Richter:
Sie können auch anders	

Jochen Brenner, Hamburg	5	1	l	8	
-------------------------	---	---	---	---	--

#### Report

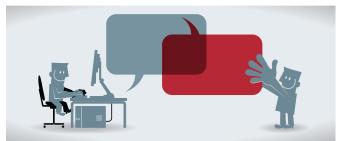
#### Kanzlei-Software: Mut zum Wechsel?

Denise Dahmen, Anwaltsblatt-Redaktion	n, Berlin5	22
---------------------------------------	------------	----

#### Anwälte fragen nach Ethik

#### Wie du mir ... so ich dir?

Rechtsanwalt Markus Hartung	, Berlin	526
-----------------------------	----------	-----



#### Gastkommentar

# Wie der IS-Terror eine Aufgabe

#### für die deutsche Justiz wurde

Jrsula Knapp	, Frankfurter Rundschau	J5	528
Jisula Kilapp	, Franklurter Hundschau	J 6	120

#### Kommentar

#### Strafprozess: Nicht zwei Mal in derselben Sache

echisanwan unu molai	Ulticit Scrielleriberg,	Deriii I	

#### Digital

### Gesellschaftsrecht

Janine Ditscheid, Köln	2
------------------------	---

# Nachrichten 528 Bericht aus Berlin/Brüssel 530

## **Anwalts**Wissen

#### Anwaltsrecht

Herbert P. Schons

# Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz: Was kommt ab 2023?

Rechtsanwältin Dr. habil. Birgit Spießhofer, Be	3erlin
---	--------

### Neues in RVG und BRAO ab 1. Oktober 2021

Rechtsanwältin Sabrina Reckin, DAV, Berlin	Z
--	---

#### Notarrecht

#### Notarielles Berufsrecht: Acht Änderungen

Rechtsanwalt Andreas J	Janßen, Braunsc	hweig	-	539 🎾	4

#### Rechtsdienstleistungsrecht

#### BGH erlaubt unechte Legal Tech-Sammelklagen

Richterin am Amtsgericht Katharina Engler, Hamburg	540 M
Thornor arry arrogorion reachanna Englor, Frambarg	.0.0

#### BGH: Smartlaw keine Rechtsdienstleistung

Rechtsanwalt Dr. Oliver Islam,	Hamburg und Referendarin Edda	Ideker, Hamburg540 🔏	

#### Strafrecht

# Das Selbstverständnis der Strafverteidigung in der Coronapandemie

Rechtsanwalt Jes Meyer-Lohkamp	o, Hamburg <b>542</b> 🔏	

#### Gesetz zur Fortentwicklung der StPO

Rechtsanwältin Tanja Brexl,	Berlin, DAV	

### Erfolgshonorare – eine Zeitenwende?

TIOI. DI.	iviallillas	Milai i, Suluai i	montui,	r\0   1	 	 544

#### Bücherschau: Berufsrecht

Prof.	Dr. Matthias	Kilian,	Köln	546
-------	--------------	---------	------	-----

#### Haftpflichtfragen

#### Nebenwirkungen bei "massenhaften" Mandaten

	8		,,			
Rechtsanwältin	Antje Jungk,	Allianz	Versicherungs	AG,	, München548	

#### Rechtsprechung

#### Anwaltsrecht

AGH München: Ungültige Kammerwahl; LG Bonn: Datenauskunft	
Anwaltshaftung	

#### BGH: Berufungsschrift verwechselt; OVG Hamburg: beA und Identität......551

Anwaltsvergütung	
DOLL Übermehlte Ossiehtelsestess Keis Ossetessassett DOLL Association in	

#### 

Prozessrecht	
OLG Karlsruhe: Anwaltswechsel statt Terminaufhebung	<b>j</b> 4

### Rechtsdienstleistungsgesetz

BGH: Legal Tech-Sam	mmelklagen; BFH: Tax Law Clinic	555





# Erfolgshonorare – eine Zeitenwende?

Berufsrechtsbarometer 2021: Anwaltschaft ist beim Erfolgshonorar gespalten

Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

Die Möglichkeiten der Vereinbarung anwaltlicher Erfolgshonorare werden für Rechtsanwälte mit Wirkung zum 1. Oktober 2021 deutlich erweitert. Der Beitrag klärt, welche Auswirkungen die Liberalisierung des Vergütungsrechts auf den Markt anwaltlicher Rechtsdienstleistungen voraussichtlich haben wird.

#### I. Rechtliche Ausgangslage

Mit dem Inkrafttreten des "Gesetzes zur Förderung verbrauchergerechter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt"¹ – vulgo: "Legal Tech-Gesetz" – am 1. Oktober 2021 wird § 4a RVG, der Ausnahmen vom grundsätzlichen Verbot anwaltlicher Erfolgshonorare festlegt, eine neue Fassung erhalten. § 4a RVG n.F. wird die Möglichkeiten der Vereinbarung von erfolgsbasierten Vergütungen mit beliebigen Mandanten – nicht nur Verbrauchern – spürbar erweitern.

Ausgangspunkt der Neuregelung ist die Erkenntnis, dass es aus verfassungs- und unionsrechtlichen Gründen nicht zulässig sein kann, bei der Erbringung einer identischen Rechtsdienstleistung einem Rechtsdienstleister ein Erfolgshonorar zu erlauben, es einem anderen Rechtsdienstleister aber gesetzlich zu verwehren.² So stellte sich die Rechtslage bislang im Verhältnis Inkassodienstleister – Rechtsanwälte dar: Die vergütungsrechtlich nicht regulierten Inkassodienstleister im Sinne von § 10 Abs. 1 S. 1 Nr. 1 RDG konnten die ihnen erlaubten Rechtsdienstleistungen grundsätzlich auf der Basis einer spekulativen Vergütung erbringen, Rechtsanwälte hingegen nur unter den engen Voraussetzungen von § 49b Abs. 1 Satz 1 BRAO alte Fassung. Diese Inkohärenz hat der Gesetzgeber in der Weise beseitigt, dass nun auch Rechtsanwälte un-

eingeschränkt Erfolgshonorare dort vereinbaren dürfen, wo sie im Wettbewerb mit Inkassodienstleistern stehen, nämlich bei der Erbringung von Inkassodienstleistungen im Sinne von § 2 Abs. 2 RDG.

Ist Gegenstand der anwaltlichen Tätigkeit keine Inkassodienstleistung, ist Rechtsanwälten künftig die Vereinbarung von Erfolgshonoraren nach § 4a Abs. 1 Nr. 1 RVG gestattet, wenn sich der Auftrag des Rechtsanwalts auf eine Geldforderung von höchstens 2.000 Euro bezieht (über Nr. 2 hinausgehend werden Erfolgshonorare mit dieser Einschränkung damit insbesondere bei der Forderungsabwehr und bei gerichtlichen Tätigkeiten möglich). Diese weitere Durchbrechung des grundsätzlichen Verbots anwaltlicher Erfolgshonorare beruht auf der Überlegung, dass Geschäftsmodell vieler Legal Tech-Anbieter die Durchsetzung geringwertiger Forderungen ist. Da Legal Tech-Anbieter praktisch ausnahmslos auf der Basis eines Erfolgshonorars tätig werden, spricht dies für den Gesetzgeber dafür, dass Erfolgshonorare die Beauftragung von Rechtsdienstleistungen im Zusammenhang mit geringwertigen Streitigkeiten erleichtern, wenn nicht gar erst ermöglichen.3 Sie sollen daher Rechtsuchenden als Instrument zur Finanzierung einer Rechtsdienstleistung schlechthin zur Verfügung stehen und nicht nur dann, wenn eine Inkassodienstleistung im Sinne von § 2 Abs. 2 RDG im Raum steht.

Schließlich werden die Voraussetzungen der nach altem Recht einzigen Durchbrechung des Verbots anwaltlicher Erfolgshonorare, der Vereinbarung eines Erfolgshonorars im Einzelfall zur Sicherstellung des Zugangs zum Recht eines Rechtsuchenden, gelockert. Das neue Recht verzichtet in § 4a Abs. 1 Nr. 3 RVG auf das Erfordernis, dass der Auftraggeber aufgrund seiner wirtschaftlichen Verhältnisse ohne die Vereinbarung eines Erfolgshonorars von der Rechtsverfolgung abgehalten würde. Der Gesetzgeber hat sich bei dem Verzicht auf die Berücksichtigung der wirtschaftlichen Verhältnisse von der sicherlich richtigen Überlegung leiten lassen, dass es nicht sachgerecht ist, die Möglichkeit der Vereinbarung eines Erfolgshonorars ausschließlich deshalb zu verwehren, weil die oder der Rechtsuchende die Risiken eines verlorenen Rechtsstreits wirtschaftlich etwas besser verkraften könnte als eine andere Person4.

#### II. Praxisrelevanz der Neuregelung

Für den Rechtsdienstleistungsmarkt ist naturgemäß von besonderem Interesse, ob die gesetzliche Neuregelung die Vergütungspraxis der Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte verändern wird – oder nicht vielmehr der Grundsatz "Papier ist geduldig" Geltung beansprucht, sich also an der Nutzung ergebnisbasierter Vergütungsmodelle wenig ändern wird. Im Ausgangspunkt ist die Erkenntnis hilfreich, dass der Anspruch gesetzlicher Regelungen zum Erfolgshonorar und die Wirklichkeit des Anwaltsalltags bereits zu Zeiten eines noch absoluten Verbots anwaltlicher Erfolgshonorare nicht in Deckung waren: Erfolgshonorare wurden auch unter Geltung eines allumfassenden Verbots vereinbart.<sup>5</sup> Auch nach der leichten Lockerung des absoluten Verbots kam es häufiger zu Erfolgshonorarvereinbarungen als dies die relativ enge Fas-

<sup>1</sup> BGBI I 2021, 3415.

<sup>2</sup> BT-Drucks. 19/27673, S. 36.

<sup>3</sup> BT-Drucks, 19/27673, S. 35.

<sup>4</sup> BT-Drucks, 19/27673, S, 37,



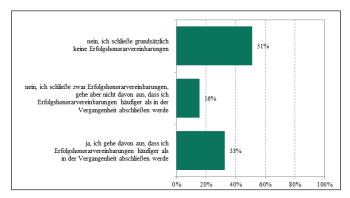


Abb. 1: Häufigere Verwendung von Erfolgshonoraren nach Lockerung des Verbots (nur Befragte, denen eine Einschätzung möglich ist)

■ Ich schließe grundsätzlich keine Erfolgshonorarvereinbarungen ich gehe nicht davon aus, dass ich Erfolgshonorarvereinbarungen zukünftig häufiger abschließen werde = ich gehe davon aus, dass ich Erfolgshonorarvereinbarungen zukünftig häufiger abschließen werde 

bis 40 Jahre 50% 12% 39% 

41 bis 50 Jahre 48% 12% 40% 

51 bis 60 Jahre 50% 15% 34% 

61 bis 70 Jahre 55% 19% 26% 

älter als 70 Jahre 53% 25% 22% 

0% 20% 40% 60% 80% 100%

Abb. 2: Häufigere Verwendung von Erfolgshonoraren nach Lockerung des Verbots – nach Alter (nur Befragte, denen eine Einschätzung möglich ist)

sung der 2008 geschaffenen "Öffnungsklausel" in  $\S$  4a Abs. 1 1 RVG a.F. nahe legte. Die Steuerungsfunktion gesetzlicher Regelungen zum Erfolgshonorar ist insofern begrenzt.

Wie sich die weitergehende Liberalisierung des Rechts anwaltlicher Vergütungsvereinbarungen auswirken wird, hat das Soldan Institut im Rahmen der Befragung zum Berufsrechtsbarometer 2021 geklärt. Die Teilnehmer der Studie<sup>6</sup> wurden gefragt: "Gehen Sie davon aus, dass in Ihrer Mandatspraxis im Falle der Realisierung der geplanten Lockerungen des Verbots die Verwendung von Erfolgshonorarvereinbarungen zunehmen wird?" Klammert man jene 18 Prozent der Befragten aus, die sich zu dieser Frage eine Einschätzung (noch) nicht zutrauen, gehen 33 Prozent der Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte davon aus, dass sie unter Geltung des neuen Rechts häufiger als in der Vergangenheit Erfolgshonorare vereinbaren werden. 51 Prozent vereinbarten bislang grundsätzlich keine Erfolgshonorare und beabsichtigen auch nicht, diese unternehmerische Entscheidung in Folge der gesetzlichen Neuregelung zu revidieren bzw. auf entsprechende Nachfragen von (potenziellen) Mandanten einzugehen.7 16 Prozent der Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte vereinbaren zwar durchaus Erfolgshonorare, rechnen aber nicht damit, dass sich durch die neue Rechtslage etwas an der Verwendungshäufigkeit dieses Vergütungsmodells ändern wird.8

Bei einer Differenzierung der Befragten nach Altersgruppen zeigt sich zunächst der interessante Befund, dass in der Teilgruppe derjenigen, die in Vergangenheit und Zukunft grundsätzlich keine Erfolgshonorare vereinbart haben bzw. vereinbaren werden, der Einfluss des Alters relativ gering ist – der Anteil der Rechtsanwälte, die Erfolgshonorare nicht vereinbaren, schwankt in den Standard-Alterskohorten lediglich um sieben Prozentpunkte zwischen 48 und 55 Prozent. Die grundsätzliche Ablehnung von Erfolgshonoraren ist also keine Generationenfrage. Einfluss hat das Alter allerdings in der Gruppe derjenigen, die Erfolgshonorare in der Vergangenheit bereits mehr oder weniger häufig vereinbart haben,

dem Vergütungsmodell also grundsätzlich offener gegenüberstehen. In dieser Teilgruppe gehen jüngere Rechtsanwälte deutlich häufiger von einer künftig größeren Bedeutung von Erfolgshonorarvereinbarungen in ihrer Vergütungspraxis aus als ältere Berufskollegen. So rechnen 39 bzw. 40 Prozent der Rechtsanwälte bis 40 Jahren bzw. von 41 bis 50 Jahren mit einer häufigeren Verwendung von Erfolgshonoraren. In den folgenden Alterskohorten sinkt dieser Anteil von 34 Prozent über 26 Prozent bis auf 22 Prozent. Eine Erklärung hierfür könnte sein, dass jüngere Anwälte Erfolgshonorare umfassender aktiv als Pricing-Instrument verwenden, während ältere Anwälte es eher reaktiv auf Nachfrage nutzen. Denkbar ist auch, dass die wirtschaftliche Situierung es älteren Anwälten eher erlaubt, bei der Annahme von Mandaten auf Erfolgshonorarbasis selektiver zu sein.

#### III. Ausblick

Das künftige Recht wird an dem in Befragungen der letzten 15 Jahre immer wieder ermittelten Befund einer in der Frage anwaltlicher Erfolgshonorare in zwei annähernd gleich große Teilgruppen gespaltenen Anwaltschaft voraussichtlich wenig ändern. Die Erfolgshonoraren aufgeschlossen gegenüberstehenden Anwälte gehen deutlich überwiegend davon aus, dass sie künftig häufiger erfolgsbasierte Vergütungsvereinbarungen schließen werden. Die ähnlich große Teilgruppe, die grundsätzlich auf Erfolgshonorare verzichtet, glaubt nicht, dass sie sich für Erfolgshonorare öffnen muss. Eine Unbekannte ist freilich ein sich möglicherweise künftig intensivierender Wettbewerb mit nicht-anwaltlichen Rechtsdienstleistern, der nach den Befunden des Berufsrechtsbarometers 2021 weite Teile der Anwaltschaft bislang noch nicht erreicht hat. Einfluss könnte auch, durch nicht-anwaltliche Rechtsdienstleistungsangebote induziert, ein geändertes Nachfrageverhalten der Rechtsuchenden haben.

<sup>8</sup> Unter Berücksichtigung der 18 Prozent "Unentschlossenen" sind die Werte in den drei Antwortkategorien 27 Prozent, 42 Prozent und 13 Prozent.



Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

Der Autor ist Direktor des Soldan Instituts sowie des Instituts für Anwaltsrecht an der Universität zu Köln. Er lehrt und forscht an der Universität zu Köln

Leserreaktion an anwaltsblatt@anwaltverein.de

Hommerich/Kilian, AnwBl 2006, 50 f. (18 Prozent der seinerzeit Befragten gaben an, trotz umfassenden gesetzlichen Verbots Erfolgshonorare verbindlich oder unverbindlich zu vereinbaren).
 Die nachfolgend referierten Daten beruhen auf den Angaben von 2.362 Rechtsanwältin-

nen und Rechtsanwälten, die im Mai/Juni 2021 befragt wurden.

Ein interessanter Detailbefund ist, dass nach den Ergebnissen des Berufsrechtsbarome-

<sup>7</sup> Ein interessanter Detailbefund ist, dass nach den Ergebnissen des Berutsrechtsbarometers 2021 41 Prozent der Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte die vom Gesetzgeber vorgenommene Lockerung des Verbots von Erfolgshonoraren ablehnen. Von dieser Teilgruppe schließt die überwiegende Mehrheit (70 Prozent) grundsätzlich keine Erfolgshonorarvereinbarungen.