

Bereiche, sondern jeweils im Einzelfall eingeholt wird: Kann ein Einvernehmen nicht anonymisiert erbeten werden, müsste die Kanzlei einem neuen Mandanten von der bereits bestehenden Mandatsbeziehung berichten. Und auch dem Erstmandanten wird die Kanzlei nicht ohne Bruch der Verschwiegenheit von der kollidierenden Mandatsanfrage berichten können. Nach der Rechtsprechung des *BGH* wird aber ohnehin bereits erwartet, bei einem neuen Mandat darauf hinzuweisen, wenn man vom Gegner „häufig“ beauftragt werde, selbst „wenn ein tatsächlicher oder rechtlicher Zusammenhang mit den vom Gegner erteilten Aufträgen nicht besteht“. <sup>25</sup> Bei aller Kritik an dieser Entscheidung, in der Verschwiegenheitsgesichtspunkte gar nicht problematisiert wurden, bleibt übrig, sich gut zu überlegen, unter welchen Voraussetzungen die Sozietät ein Mandat gegen einen Mandanten annehmen möchte.

d) *Exklusivitätsklauseln*. Damit verbunden sind Exklusivitätsklauseln in Allgemeinen Mandatsbedingungen, die insbesondere von großen US-Unternehmen gestellt werden. Nach diesen Klauseln müssen Kanzleien sich verpflichten, für die Dauer einer Mandatsbeziehung nicht für Wettbewerber tätig zu werden und sich nur an der Seite eines Mandanten (und seiner Tochtergesellschaften) zu positionieren, auch wenn es um Mandatsbereiche geht, die mit dem ursprünglichen Auftrag gar nichts zu tun haben. <sup>26</sup> Vor dem Hintergrund des US-Kollisionsrechts ist dieses Begehren nachvollziehbar. In Europa sind solche Klauseln weniger üblich.

e) *Strategische Marktkonflikte*. In die Kollisionsprüfung werden häufig auch Gesichtspunkte einbezogen, die mit einem konkreten Konflikt noch gar nichts zu tun haben. Eine strategische Markt- oder Branchenbetrachtung wird sich immer damit befassen, welcher der dortigen „Player“ langfristig als der vielversprechendste Mandant erscheint. Wenn ein Anwalt für solche Unternehmen tätig werden will, wird er Mandate von anderen Unternehmen in diesem Sektor vielleicht nicht annehmen. Dies gilt insbesondere, wenn damit Konfliktpotenzial geschaffen wird, das die Vertretung des eigentlichen Zielmandanten verhindert. Zum Beispiel würde man überlegen, ob eine arbeitsrechtliche Beratung eines Mandanten zu einem Konflikt führt, der es verhindert, später ein mehr im strategischen Fokus stehendes Take-Over-Mandat gegen diesen Mandanten anzunehmen.

Zu diesen Marktkonflikten gehören auch Fragen wie die Vertretung von Generika-Herstellern versus Vertretung von forschenden Pharmaunternehmen, Vertretung von aktiven Aktionärsgesellschaften oder aggressiven Hedge Fonds versus aktienrechtliche Vertretung von börsennotierten Unternehmen, Vertretung von Kliniken in haftungsrechtlichen Angelegenheiten versus Führung von Arzthaftungsprozessen, betriebliche Restrukturierungsmaßnahmen versus Vertretung von Betriebsräten in Sozialplanverfahren. <sup>27</sup> Alle diese Interessenkollisionen müssen nicht zwingend bedeuten, dass die Kanzlei nicht tätig wird, aber all das muss bedacht werden, wenn die Sozietät in einem Markt oder einer Branche eine führende Position erreichen will.

#### IV. Fazit

Was hier als Besonderheit von Großsozietäten beschrieben wird, sollte bei richtigem Verständnis des Anwaltsberufs nicht nur dort stattfinden. Jeder Anwalt, jede Anwältin muss sich überlegen, welche Beratungsdienstleistungen sie für welche Mandanten erbringen will und bestmöglich erbringen kann, und das dann auch tun. Nur diese strategische Klarheit dient den Interessen der Mandanten. Der Anspruch, Rechtsberater in allen Lebenslagen und für alle Rechtsbereiche zu sein, quasi der Spezialist für das nächste Mandat, ist ein Konzept der Vergangenheit. ■

<sup>25</sup> *BGHZ* 174, 186 = NJW 2008, 1307 Rn. 11; dazu *Grunewald* NJW 2008, 3621 (3623 unter III 3 mwN der Kritik an dieser Entscheidung); zu Aufklärungspflichten *Kleine-Cosack*, § 43 a Rn. 260, 265; *Henssler* in *Henssler/Prütting*, § 43 a Rn. 115 f.

<sup>26</sup> Daher soll in Europa der Begriff „Positional Conflict“ rühren, vgl. *Klugmann* AnwBl 2018, 150 (152); die American Bar Association (ABA) verwendet diesen Begriff weitergehend als „ethical issues that are implicated when a lawyer represents one client in a matter in which the client’s interests with respect to a substantive legal issue are directly adverse to a position the firm is advocating on behalf of another client on the same or similar issue“, vgl. ABA, Ethics of Positional Conflicts May 2017, <https://www.americanbar.org/news/abaneews/publications/youraba/2017/may-2017/the-ethical-issues-surrounding-positional-conflicts/>.

<sup>27</sup> *Kubla*, Partner in einer internationalen Sozietät – Vergleichende Betrachtung am Beispiel von Liebling Kreuzberg, Rede am 17.10.2008 auf der Absolventenfeier des Fachbereichs Rechtswissenschaft an der FU Berlin in Dekanat des Fachbereichs Rechtswissenschaft, Fachbereichsschrift 2009 der Freien Universität Berlin, 34–52; Typoskript der Rede abrufbar unter [http://www.jura.fu-berlin.de/fachbereich/veranstaltungsarchiv/absolventenfeiern/20081017/dokumente/Rede\\_Kubla.pdf](http://www.jura.fu-berlin.de/fachbereich/veranstaltungsarchiv/absolventenfeiern/20081017/dokumente/Rede_Kubla.pdf), 8 f.

## Zur Rechtsprechung

Akademischer Rat Dr. Christian Deckenbrock\*

### Grenzen anwaltlicher Vergütungsvereinbarungen

#### I. Die Attraktivität von Vergütungsvereinbarungen

Die Beliebtheit von Vergütungsvereinbarungen (§ 3 a RVG)<sup>1</sup> steigt stetig. Im außergerichtlichen Bereich wird Anwälten bei anwaltlicher Beratung der Abschluss einer solchen Vereinbarung sogar vom Gesetzgeber nahegelegt (vgl. § 34 I RVG). Die beliebteste Vergütungsform ist dabei das Stundenhonorar.<sup>2</sup> Die Abrechnung des entstandenen zeitlichen Aufwands wird als besonders fair angesehen, da es Leistung und Gegenleistung am besten entspreche. Dagegen wird, gerade bei niedrigen, aber zunehmend auch bei mittleren Streitwerten, eine Abrechnung nach dem RVG immer selte-

ner als sachgerecht erachtet. Denn der dem RVG zugrunde liegende Gedanke der Quersubventionierung<sup>3</sup> trägt nicht mehr so, wie vom Gesetzgeber beabsichtigt. Auf die lukrati-

\* Der Autor ist Akademischer Rat am Institut für Arbeits- und Wirtschaftsrecht der Universität zu Köln. – Besprechung von *BGH* Urt. v. 13.2.2020 – IX ZR 140/19, NJW 2020, 1811 (unter Nr. 9 in diesem Heft); vgl. auch die Parallelentscheidung *BGH* Urt. v. 13.2.2020 – IX ZR 141/19, BeckRS 2020, 4565. –

<sup>1</sup> Zu aktuellen Entwicklungen bei der Vergütungsvereinbarung *Schneider* AnwBl Online 2019, 199.

<sup>2</sup> Vgl. bereits *Hommerich/Kilian*, Vergütungsvereinbarungen deutscher Rechtsanwälte, 2006, 57 ff.; *dies*. NJW 2009, 1569 (1570).

ven (RVG-)Mandate haben spezialisierte Anwälte und größere Kanzleien überproportional Zugriff.<sup>4</sup>

## II. Überprüfbarkeit von Vergütungsvereinbarungen

Zeithonorarvereinbarungen müssen sich allerdings nicht auf die Angabe des anwaltlichen Stundensatzes beschränken, wie die hier zu besprechende Entscheidung zeigt.

Der beklagte Rechtsanwalt, der mit dem Arbeitgeber des Klägers über den Abschluss eines Abwicklungsvertrags verhandeln sollte, hatte nicht nur für seine eigene Tätigkeit einen Stundensatz (iHv 290 Euro netto) vereinbart, sondern sich auch die Möglichkeit ausbedungen, Tätigkeiten seines Sekretariats zu 60 Euro netto/Stunde in Rechnung zu stellen. Vorgesehen war zudem eine Abrechnung pro angefangene Viertelstunde. Schließlich wurde noch formularmäßig ein Mindesthonorar in Höhe des Dreifachen der gesetzlichen Vergütung vereinbart, wobei eine etwaige Abfindung – entgegen den Vorgaben des RVG – dem Gegenstandswert hinzuzurechnen ist. Nachdem der Anwalt eine Abfindung iHv 10.000 Euro brutto sowie ein wohlwollendes qualifiziertes Arbeitszeugnis ausgehandelt hatte, machte er ein stolzes Honorar von über 11.000 Euro geltend, wovon er den Großteil mit der an ihn gezahlten Abfindung verrechnete.

Der *BGH*<sup>5</sup> hielt – in Übereinstimmung mit der Vorinstanz –<sup>6</sup> dagegen nur ein Honorar von etwa 1.400 Euro für gerechtfertigt. In seinem Urteil setzt sich der *IX. Senat* ausführlich mit den Grenzen vorformulierter anwaltlicher Vergütungsvereinbarungen auseinander. Dabei betont er gleich zu Beginn seines Urteils, dass solche Vergütungsvereinbarungen vollumfänglich kontrollfähig sind (Rn. 10 ff.). Nach § 307 III BGB sei die Inhaltskontrolle sogar im Hinblick auf den vereinbarten Stundensatz eröffnet. Für so genannte Preisnebenabreden wie die Zeittaktklausel gilt dies ohnehin. §§ 305 ff. BGB seien ebenfalls anwendbar; dass nach § 3a II RVG eine vereinbarte Vergütung, die unangemessen hoch ist, auf einen angemessenen Betrag herabgesetzt werden kann, stehe dem nicht entgegen, da es sich um unterschiedliche Regelungssysteme handle (Rn. 12 ff.).

## III. Zeittaktklausel

Im Mittelpunkt der Entscheidung steht die Frage der Wirksamkeit einer so genannten Zeittaktklausel. Hierzu sind in den vergangenen knapp 20 Jahren mehrere, zum Teil gegenläufige instanzgerichtliche Entscheidungen ergangen.<sup>7</sup> Der *BGH* hat diese Frage aber zweimal unbeantwortet lassen können.<sup>8</sup> Dass nun eine höchstrichterliche Entscheidung vorliegt, ist daher schon aus Gründen der Rechtsklarheit und zur Sicherung einer einheitlichen Rechtsprechung zu begrüßen.

### 1. Hebelwirkung von Zeittaktklauseln

Die Entscheidung ist auch inhaltlich überzeugend. Es entspricht ständiger Rechtsprechung des *BGH*, dass Klauseln, die gegen das für synallagmatische Verträge wesentliche Prinzip der Äquivalenz von Leistung und Gegenleistung verstoßen, unangemessen benachteiligend iSd § 307 I, II Nr. 1 BGB sind.<sup>9</sup> Dies trifft auch für 15-minütige-Zeittaktklauseln zu, bei denen eine Aufrundung für jede isolierte Tätigkeit in derselben Angelegenheit und damit beliebig oft erfolgen kann. Der *BGH* erachtet inzwischen nicht nur im Verbandsprozess, sondern auch im Individualprozess von mehreren möglichen Deutungen die kundenfeindlichste Auslegung für maßgebend, also diejenige, die zur Unwirksamkeit der Klausel führt.<sup>10</sup> Denn diese ist im Ergebnis regelmäßig die dem Kunden günstigste. Mit diesem Ansatz wird der Regelung des § 305 c II BGB Rechnung getragen, nach der sich Zweifel bei der Auslegung zulasten des Verwenders auswirken. Nur wenn sich die Klausel nach jeder in Betracht kommenden

Auslegung als wirksam erweist, ist die dem Kunden günstigste Auslegung maßgeblich. Es kommt daher nicht darauf an, wie übermäßig der Rechtsanwalt die Klausel anwendet, sondern wie er sie ihrem Wortlaut nach anwenden könnte. Für die Wirksamkeit der Klausel ist daher irrelevant, in welchem Umfang das abgerechnete Honorar tatsächlich auf Rundungseffekten beruht.

Die im Streitfall verwandte Klausel („Die Abrechnung des Zeitaufwands erfolgt im 15-Minuten-Takt [0,25 Stunden]. Für angefangene 15 Minuten wird jeweils ein Viertel des Stundensatzes berechnet.“) lässt sich ihrem Wortlaut nach jedenfalls auch so verstehen, dass der Viertelstundentakt bei jeder Befassung mit dem Mandat („jeweils“) – wie kurz sie auch immer sein mag – von Neuem zu laufen beginnt. So wollte offenbar auch der beklagte Anwalt die Klausel verstanden wissen, hat er von ihr doch großzügig Gebrauch gemacht.

Problematisch sind hier zwei verschiedene Aspekte: Die Klausel versetzt den Anwalt erstens in die Lage, bei sehr kurzen Tätigkeiten für das Mandat (Bsp.: Lesen einer E-Mail) ein Vielfaches abzurechnen. Zweitens ist der Anwalt grundsätzlich darin frei, wann er sich um die Bearbeitung welchen Mandats kümmert. Es ist seine Entscheidung, ob er eine gerade von ihm gelesene E-Mail sofort oder erst zu einem späteren Zeitpunkt beantwortet (und die Klausel jeweils für das Lesen und die Antwort anwendet). Dem Anwalt wird damit auf doppelte Art und Weise ermöglicht, das Verhältnis von Leistung und Gegenleistung außer Kraft zu setzen. Vereinbarter und abgerechneter Stundensatz können so erheblich differieren. Im konkreten Streitfall entfielen sogar 48 % der insgesamt abgerechneten Stunden auf die Anwendung des Zeittakts.<sup>11</sup>

### 2. Kein generelles Verbot von Zeittaktklauseln

Die Entscheidung des *BGH* legt aber nahe, dass eine Zeittaktklausel nicht generell unwirksam ist, sondern bei anderer Gestaltung gebilligt worden wäre. Denn der *Senat* hat ausdrücklich von einem Zeittakt, der „noch vertretbar wäre“, gesprochen (Rn. 34). Insoweit hat er darauf abgestellt, dass es „durchaus gute Gründe für eine Abrechnung nach Zeittakten“ gebe. Werde ein Rechtsanwalt etwa durch einen Anruf in seiner Arbeit gestört, müsse er sich nach Ende des Gesprächs erst wieder in seine bisherige Tätigkeit einarbeiten bzw. eindenken. Zudem komme einer Zeittaktklausel auch

3

*BVerfGK* 15, 559 = NJW-RR 2010, 259 Rn. 17 mwN; vgl. auch Rn. 14 der besprochenen Entscheidung.

4 Zum Wirkungsversagen des Prinzips der Quersubventionierung *Kilian* AnwBl 2014, 1004.

5 *BGH* NJW 2020, 1811.

6 *OLG München* Ur. v. 5.6.2019 – 15 U 319/18 Rae, BeckRS 2019, 10656; vgl. auch *OLG München* Ur. v. 5.6.2019 – 15 U 318/18 Rae, BeckRS 2019, 10655 (dieses Urteil war Grundlage für die im Parallelverfahren ergangene *BGH*-Entscheidung).

7 *OLG Düsseldorf* NJW-RR 2007, 129; NJOZ 2010, 1490; NJW 2011, 3311; *LG Köln* DSStRE 2017, 1465; DSStRE 2019, 121 (jew. Unwirksamkeit einer 15-minütigen Zeittaktklausel); *OLG Schleswig* AGS 2009, 209 = BeckRS 2009, 16600; *LG München I* AGS 2010, 284 = BeckRS 2010, 10403 und wohl auch *OLG Hamm* AnwBl 2008, 646 (648) (jew. Wirksamkeit einer 15-minütigen Zeittaktklausel); *AG Hamburg* AGS 2000, 81 (Wirksamkeit einer 30-minütigen Zeittaktklausel).

8 *BGH* Beschl. v. 5.3.2009 – IX ZR 144/06, BeckRS 2009, 9077 Rn. 2; *BGH* NJW 2011, 63 Rn. 19.

9 S. die Nachw. bei MüKoBGB/Wurmnest, 8. Aufl. 2019, § 307 Rn. 54.

10 Grundlegend *BGHZ* 176, 244 = NJW 2008, 2172 Rn. 19.

11 *OLG München* Ur. v. 5.6.2019 – 15 U 319/18 Rae, BeckRS 2019, 10656 Rn. 89.

disziplinierende Wirkung zu, indem sie Mandanten dazu anhalte, Rückfragen möglichst geordnet und gesammelt zu übermitteln und den Anwalt nicht durch wiederholte E-Mails oder Anrufe in seiner Arbeit zu unterbrechen (Rn. 34).

Welche Gestaltungsvarianten noch hinnehmbar sind, bleibt aber in der Entscheidung offen. Weit verbreitet sind in der Praxis Sechs-Minuten-Klauseln. Sie sind von der Rechtsprechung nicht nur bislang nicht beanstandet worden, das *OLG München* hatte im Berufungsverfahren sogar einen Zeittakt von sechs Minuten ausdrücklich als noch hinnehmbare „Höchstgrenze für eine zulässige Pauschalierung“ angesehen.<sup>12</sup> Je kürzer ein zulässiger Zeittakt ist, desto geringer ist die Hebelwirkung, die mit einer Zeittaktklausel einhergehen kann. Die Differenz zwischen tatsächlich erbrachter und abgerechneter Arbeitsleistung ist bei sechsminütigen Zeittakten – auch unter Berücksichtigung der vom *BGH* gebilligten Reibungsverluste bei Unterbrechungen – überschaubar und mit den schützenswerten Interessen des Mandanten in Einklang zu bringen.

Dabei wird man die Unwirksamkeit einer solchen Klausel nicht damit begründen können, dass ein Anwalt unter Umständen mehrfach am Tag nur sekundenweise in einem Mandat tätig wird. Bei einer AGB-Kontrolle ist anerkannt, dass Verständnismöglichkeiten unberücksichtigt bleiben, die zwar theoretisch denkbar, praktisch aber fernliegend sind und für die an solchen Geschäften typischerweise Beteiligten nicht ernsthaft in Betracht kommen.<sup>13</sup> Insofern muss grundsätzlich von der Redlichkeit eines Anwalts ausgegangen werden. Einem Rechtsanwalt als Organ der Rechtspflege (§ 1 BRAO) darf nicht einfach unterstellt werden, dass er unter dem Deckmantel von Zeittaktklauseln ausschließlich an Gewinnmaximierung denkt und selbst Kleinsttätigkeiten in mehrere Handlungsabschnitte aufspaltet.<sup>14</sup> Würde man Anwälte generell Unredlichkeit unterstellen, wäre letztlich jedes Zeithonorar aufgrund der bestehenden Missbrauchsgefahren unwirksam.<sup>15</sup>

Eine andere Gestaltungsvariante könnte eine Klausel darstellen, die die Anzahl möglicher Aufrundungen, etwa auf einmal am Tag, begrenzt. Eine solche Klausel hat das *OLG Düsseldorf* 2011 gebilligt.<sup>16</sup> Alternativ oder kumulativ könnte geregelt werden, dass Kleinsttätigkeiten nicht abrechenbar sind.<sup>17</sup> Auch in diesen Fällen wäre der denkbare Hebeleffekt überschaubarer. Wo genau der *BGH* die Grenze zwischen zulässiger und unzulässiger Klausel ziehen wird, ist allerdings nicht sicher vorhersehbar.

### 3. Keine Besonderheiten im unternehmerischen Rechtsverkehr

Die Entscheidung des *IX. Senats* beschränkt sich zudem ausdrücklich auf den Rechtsverkehr mit Verbrauchern. Nach § 310 I 1 BGB finden § 308 Nr. 1, 2–8 und § 309 BGB keine Anwendung auf AGB, die gegenüber einem Unternehmer verwendet werden. Der Gesetzgeber sieht demnach den Unternehmer aufgrund seiner größeren Geschäftserfahrung und -gewandtheit im Vergleich zu einem Verbraucher als weniger schutzbedürftig an.<sup>18</sup> Die Bedürfnisse des Geschäftsverkehrs können dabei auch dann, wenn der Katalog der §§ 308, 309 BGB nicht berührt ist, eine strengere Kontrolle im Rahmen von § 307 BGB rechtfertigen.<sup>19</sup> Das bedeutet indes nicht, dass Unternehmer schutzlos sind. Selbst Klauseln, die explizit von § 308 Nr. 1, 2–8 und § 309 BGB erfasst werden, können – wie § 310 I 2 Hs. 1 BGB klarstellt – gleichwohl gem. § 307 BGB unwirksam sein. Der Umkehrschluss, dass solche Formularabreden im unternehmerischen

Rechtsverkehr stets zulässig sind, darf eben nicht gezogen werden.<sup>20</sup>

Schaut man sich die Argumente, die der *Senat* gegen die Zulässigkeit einer 15-minütigen Zeittaktklausel vorgebracht hat, an, stellt man fest, dass diese mit mangelnder Geschäftserfahrung des Vertragspartners nichts zu tun haben. Die einseitige Beeinträchtigung der Mandanteninteressen, die die Verwendung einer Zeittaktklausel mit sich bringen kann, sprechen vielmehr dafür, Verbraucher und Unternehmer insoweit gleich zu behandeln. Es ist nicht erkennbar, warum der Umstand, dass es im unternehmerischen Rechtsverkehr häufiger zu „komplexeren Sachverhalten und teilweise vertieften juristischen Fragestellungen“ komme, einen längeren Zeittakt in vorformulierten Geschäftsbedingungen rechtfertigen können soll.<sup>21</sup> Immerhin hat der *BGH* auch ansonsten Klauseln, die im unternehmerischen Rechtsverkehr verwendet werden und gegen das Äquivalenzprinzip verstoßen, für unwirksam erachtet.<sup>22</sup>

### 4. Rechtsfolge einer unwirksamen Zeittaktklausel

Die Ausführungen des *Senats* zur Rechtsfolge (Rn. 22, 36) sind ebenfalls zutreffend. Die Zeittaktklausel ist insgesamt unwirksam. Sie kann im Hinblick auf das im AGB-Recht anerkannte Verbot der geltungserhaltenden Reduktion nicht auf das gerade noch zulässige Maß (an Minuten) gekürzt werden.<sup>23</sup> Dies bedeutet aber nicht, dass der Anwalt das vereinbarte Stundenhonorar (iHv 290 Euro netto) nicht verlangen könnte. Da das Zeithonorar und die Zeittaktklausel inhaltlich nicht untrennbar zusammenhängen, kann der unwirksame Teil der Klausel nach den Grundsätzen des blue-pencil-tests schlicht gestrichen werden, ohne dass der Sinn des anderen Teils darunter leidet. Das rechtliche Risiko, das mit der Unwirksamkeit einer Zeittaktklausel einhergeht, ist also überschaubar.<sup>24</sup>

## IV. Weitere Grenzen

### 1. Überprüfbarkeit der Stundenzahl

Der Entscheidung des *BGH* lassen sich aber auch über das Thema „Zeittaktklausel“ hinaus wichtige Fingerzeige entnehmen. Auffallend sind zunächst die generellen Vorbehalte, die der *Senat* gegenüber Stundenhonorarvereinbarungen formuliert, indem er die Gefahr, „dass dem Mandanten der tatsächliche zeitliche Aufwand des Anwalts verborgen bleibt und ein unredlicher Anwalt deshalb ihm nicht zustehende Zahlungen beansprucht“, als naheliegend bezeichnet (Rn. 37). Der *Senat* nimmt diesen Ausgangsbefund zum An-

12 *OLG München* Urt. v. 5.6.2019 – 15 U 319/18 Rae, BeckRS 2019, 10656 Rn. 89; vgl. auch *OLG München* Urt. v. 6.5.2019 – 15 U 318/18 Rae, BeckRS 2019, 10655 Rn. 78; *Günther* NJW 2019, 2591 (2593) empfiehlt dagegen eine minutengenaue Abrechnung.

13 Vgl. nur *BGHZ* 194, 121 = NJW 2013, 291 Rn. 16 mwN.

14 Vgl. die entsprechenden Überlegungen zu möglichen Berufspflichtverletzungen in *BVerfGE* 108, 150 (163) = NJW 2003, 2520 (2521); *BVerfGE* 117, 163 (190) = NJW 2007, 979 (982).

15 *Blattner* AnwBl 2020, 344 (346).

16 *OLG Düsseldorf* NJOZ 2011, 2026 = AGS 2011, 366.

17 So auch *Blattner* AnwBl 2020, 344 (347).

18 *BeckOGK/Eckelt*, 1.1.2020, § 307 BGB Rn. 100 ff.

19 *BeckOGK/Eckelt*, § 307 BGB Rn. 103; *Pfeiffer* in *Wolf/Lindacher/Pfeiffer*, AGB-Recht, 6. Aufl. 2013, § 307 BGB Rn. 190 ff.

20 *BT-Drs.* 7/3919, 43.

21 So aber *Blattner* AnwBl 2020, 344 (346), die allerdings auch auf das mit der Verwendung einer solchen Klausel verbundene Risiko hinweist.

22 Vgl. etwa *BGH* NJW-RR 1997, 304 (305).

23 *OLG München* Urt. v. 6.5.2019 – 15 U 318/18 Rae, BeckRS 2019, 10655 Rn. 77; Urt. v. 5.6.2019 – 15 U 319/18 Rae, BeckRS 2019, 10656 Rn. 88.

24 Es droht aber ein Vorgehen nach dem UKlaG, vgl. *LG Köln* DStRE 2019, 121.



lass, noch einmal auf die von ihm bereits 2010 entwickelten,<sup>25</sup> mit der Vereinbarung eines Stundenhonorars einhergehenden Dokumentationspflichten einzugehen. Zudem müssten die nachgewiesenen Stunden in einem angemessenen Verhältnis zu Umfang und Schwierigkeiten der Sache stehen (Rn. 38). Mit beiden Einschränkungen wollen die Karlsruher Richter sicherstellen, dass auch Zeithonorare gerichtlich überprüfbar bleiben. Die Höhe des Stundensatzes selbst ist dagegen nur sehr eingeschränkt angreifbar.<sup>26</sup>

## 2. Mindestvergütung

Lesenswert (und überzeugend) sind auch die Ausführungen zu der Vereinbarung der Mindestvergütung (Rn. 15 ff.). Der *Senat* hält eine formularmäßige Vergütungsvereinbarung, welche eine Mindestvergütung des Rechtsanwalts in Höhe des Dreifachen der gesetzlichen Vergütung vorsieht, jedenfalls im Rechtsverkehr mit Verbrauchern wegen unangemessener Benachteiligung des Mandanten nach § 307 I, II Nr. 1 BGB für unwirksam, wenn das Mandat die Kündigung des Arbeitsverhältnisses des Mandanten betrifft und die Vergütungsvereinbarung zusätzlich eine Erhöhung des Gegenstandswerts um die Abfindung vorsieht. Auch wenn der *Senat* dies nicht so klar ausspricht, dürfte die Klausel auch als intransparent iSd § 307 I 2 BGB anzusehen sein. Das Zusammenwirken der verschiedenen Klauseln (Verdreifachung der gesetzlichen Vergütung; Hinzurechnung der erzielten Abfindung zum Gegenstandswert) führt dazu, dass der Mandant kaum überblicken kann, mit welcher (Mindest-) Vergütung er zu rechnen hat.<sup>27</sup> Dies gilt umso mehr, als die Abrechnungsgrundlage vom Ergebnis der Verhandlungen mit dem Arbeitgeber abhängt, dem Mandanten also bei Vertragsschluss nicht bekannt war (Rn. 23).<sup>28</sup>

## 3. Sekretariatspauschale

Schließlich hat der *BGH* auch einen Anspruch des Anwalts auf Zahlung einer Sekretariatspauschale verneint (Rn. 41 ff.). Da die Klausel („Für Tätigkeiten des Sekretariats wird ein Stundensatz iHv 60 Euro vereinbart. Die Kanzlei ist berechtigt, die Tätigkeiten des Sekretariats pauschal mit 15 Minuten pro Stunde anwaltlicher Tätigkeit abzurechnen.“) den Anwalt nur dazu berechtigt, ihn aber nicht verpflichtet habe, eine pauschale Abrechnung der Sekretariats-tätigkeiten vorzunehmen, gelte sie gem. § 4 III 2 RVG als

nicht vereinbart. Die Norm will verhindern, dass sich ein Rechtsanwalt vorbehält, nach seiner Wahl nach Zeitaufwand oder nach der gesetzlichen Vergütung abzurechnen, und den Auftraggeber so bis zuletzt über die Abrechnungsmethode im Unklaren lässt.<sup>29</sup> In diesem Punkt überzeugt die Entscheidung nur im Ergebnis. Denn im hier zu beurteilenden Fall gab es gar keine Alternative zur Sekretariatspauschale. Die „Berechtigung“ des Anwalts bezog sich vielmehr allein auf die Möglichkeit, nach angefangenen Zeitintervallen abzurechnen. Richtigerweise hätte der *Senat* daher der Frage nachgehen müssen, ob der – mindestens ungewöhnlichen und daher womöglich überraschenden – Abrechnung von Gemeinkosten ebenfalls §§ 305 ff. BGB entgegenstehen. Hierfür spricht vieles, verschleiert doch auch dieser Klauselbestandteil die wahre Höhe der Gesamtkosten. Gemeinkosten können zudem ohne Weiteres in das anwaltliche Stundenhonorar eingepreist werden.

## V. Vergütungsvereinbarungen und das Ansehen der Anwaltschaft

Die Sachverhalte der verschiedenen Gerichtsentscheidungen zu Zeittaktklauseln zeichnen sich fast durchweg dadurch aus, dass der Anwalt durch Aufrunden deutlich mehr Stunden abzurechnen versucht, als er tatsächlich erbracht hat. Daraus lässt sich schließen, dass sich Mandanten in der Praxis vor allem dann an Zeittaktklauseln stoßen, wenn diese maßlos zum Ansatz gebracht werden. Solche aufgeblähten Abrechnungen sind nichts anderes als Gebührenschinderei oder – um mit den Worten des *BGH* zu sprechen – eine „ohne jede Rücksicht auf die Interessen des Mandanten“ vorgenommene „Optimierung der Anwaltsvergütung“ (Rn. 23). Sie schaden dem Ansehen der Anwaltschaft erheblich.<sup>30</sup> Gleichzeitig schüren sie in der Rechtsprechung bis hin zum *BGH* Misstrauen gegen Stundenhonorarvereinbarungen im Allgemeinen und Zeittaktklauseln im Besonderen. Anwälte, die ihre Vergütung transparent und verantwortungsbewusst abrechnen, müssen einen Rechtsstreit um ihr Honorar nicht fürchten. Wer meint, dass sein Stundenhonorar nicht ausreicht, sollte einen höheren Stundensatz aufrufen oder aber ein Pauschalhonorar anbieten. Vor allem im letzten Fall können die Mandanten besser abschätzen, welche Vergütungsforderungen sie erwarten. ■

25 BGHZ 184, 209 = NJW 2010, 1364 Rn. 73 ff.

26 BGHZ 184, 209 = NJW 2010, 1364 Rn. 93 f.

27 So ausdr. *OLG München* Urt. v. 5.6.2019 – 15 U 318/18 Rae, BeckRS 2019, 10655 Rn. 57 ff.

28 Nach *OLG München* NJW 2017, 2127 Rn. 97 ist es nicht zu beanstanden, wenn ein Zeithonorar formularmäßig mit einer Untergrenze in Höhe des Zweifachen der gesetzlichen Vergütung verbunden wird; aA aber *Thiel* NJW 2017, 2133.

29 *Schons* in *Hartung/Schons/Enders*, RVG, 3. Aufl. 2017, § 4 Rn. 30.

30 *Schons* AnwBl 2019, 491 (492).