

Anwaltliche Erfolgshonorare in Zeiten von Legal Tech

Was geht, was nicht geht, wer gefordert ist*

Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

Das Erfolgshonorar war Anwältinnen und Anwälten bis 2007 per se verboten. Dann wurde das Verbot 2008 gelockert, weil das Bundesverfassungsgericht Fälle entdeckt hatte, in denen das Verbot den Zugang zum Recht verhindert hat. Jetzt wird die Freigabe gefordert, weil Legal Tech-Inkassodienstleister gar keinen Restriktionen beim Erfolgshonorar unterliegen. Was Anwältinnen und Anwälte heute schon dürfen, was noch immer nicht geht und wie der Gesetzgeber eine kohärente Regelung für das Erfolgshonorar schaffen könnte, erläutert der Autor.

I. Problem Erfolgshonorar?

Kommt die Rede auf den sich kontinuierlich verschärfenden Wettbewerb zwischen nicht-anwaltlichen Rechtsdienstleistern aus der Legal Tech-Szene und traditionell agierenden Rechtsanwälten, wird sehr schnell ein Aspekt problematisiert: Die Tatsache, dass internet-basierte nicht-anwaltliche Rechtsdienstleister ihre Leistungen durchgängig gegen erfolgsbasierte Vergütung anbieten – und Rechtsanwälte deshalb im Wettbewerb mit diesen mit einem schwerwiegenden Nachteil belastet sind, weil sie keine Möglichkeit haben, „Erfolgshonorare“ zu vereinbaren.¹

Diese Aussage ist bei näherer Betrachtung falsch, obwohl sie einen wahren Kern hat. Zwar ist nach § 49b Abs. 2 BRAO für Rechtsanwälte eine erfolgsbasierte anwaltliche Vergütung weiterhin grundsätzlich verboten. Allerdings enthält § 49b Abs. 2 S. 1 BRAO in Folge der Entscheidung des BVerfG zur Verfassungswidrigkeit eines absoluten Verbots erfolgsbasierter anwaltlicher Vergütungsmodelle² seit 2008 eine „Öffnungsklausel“, nach der das Verbot nur insoweit besteht, wie das RVG keine Ausnahmen zulässt³. Nach § 4a Abs. 1 S. 3 RVG ist ein Erfolgshonorar zulässig, wenn der Auftraggeber aufgrund seiner wirtschaftlichen Verhältnisse bei verständiger Betrachtung ohne die Vereinbarung des Erfolgshonorars von der Rechtsverfolgung abgehalten würde. Entscheidend wird damit, wie weit diese Anforderung das grundsätzliche Verbot des Erfolgshonorars öffnet.

II. Eher unproblematisch: Das „Ob“

Die Möglichkeit, nach Maßgabe von § 4a RVG ein Erfolgshonorar zu vereinbaren, setzt nicht Bedürftigkeit des Rechtssuchenden im Sinne einer wirtschaftlichen Notlage voraus.⁴ Die Vereinbarung eines Erfolgshonorars ist daher nicht ausgeschlossen, wenn der Rechtssuchende zwar in der Lage wäre, eine Rechtsverfolgung auch ohne Erfolgshonorar zu finanzie-

ren, er verständiger Weise unter Berücksichtigung seiner Lebensumstände hiervon aber Abstand nehmen möchte, soweit er seine Kostenrisiken nicht zumindest teilweise auf den Rechtsanwalt verlagern kann.⁵ Bei der erforderlichen „verständigen Betrachtung“ ist nicht maßgeblich, ob eine durchschnittliche rechtssuchende Personen bei einer bestimmten Rechtsangelegenheit davon abgehalten werden würde, ihre Rechte zu verfolgen, sondern die konkret betroffene rechtssuchende Personen in ihrer individuellen Lebenssituation.⁶

Dieses Abstellen auf den konkret betroffenen Rechtssuchenden eröffnet bei genauerer Betrachtung einen recht weiten Anwendungsbereich des § 4 Abs. 1 RVG.⁷ Zu berücksichtigen sind die Risikoaversität des Betroffenen ebenso wie dessen grundsätzliche Entscheidungen zur Verwendung seines gebundenen Vermögens. Unzutreffend ist daher, auch wenn dies bisweilen zu lesen ist⁸, dass die besondere Risiko-scheue eines Rechtssuchenden nicht berücksichtigt werden kann, das heißt allein die wirtschaftlichen Verhältnisse maßgebend sein sollen. Risikoaversität ist vielmehr zu akzeptieren, wenn sie sich aus den objektiven Umständen des Einzelfalls erklärt und nicht lediglich auf subjektiven Befindlichkeiten beruht. Gerade auch für die Finanzierung geringwertiger Streitigkeiten, die zumeist Gegenstand des Geschäftsmodells von Legal Tech-Anbietern sind, kommen nach dieser Maßgabe Erfolgshonorare in Betracht, da Betroffene von deren Verfolgung bei einem ungeteilten Kostenrisiko häufig Abstand nehmen würden und eine solche Entscheidung auch bei der von § 4a Abs. 1 S. 1 RVG gebotenen „verständigen Betrachtung“ zu akzeptieren ist. Keinesfalls erlaubt § 4a Abs. 1 RVG eine Sonderung von Streitigkeiten durch die Hintertür des Vergütungsrechts nach gesellschaftlich oder justizpolitisch mehr oder weniger wünschenswerten Streitigkeiten.⁹

Da die Kostenfinanzierung mit Hilfe eines Erfolgshonorars auch nicht subsidiär zu anderen verfügbaren Finanzierungsinstrumenten,¹⁰ etwa einer Rechtsschutzversicherungs-police oder einem Anspruch auf staatliche Kostenhilfe, ist, werden bei Zugrundlegung des vorstehend dargelegten Maßstabs in vielen Fällen, in denen nicht-anwaltliche Rechtsdienstleister ein Erfolgshonorar vereinbaren, auch bei Beteiligung eines Rechtsanwalts die materiellen Voraussetzungen für die Vereinbarung eines Erfolgshonorars vorliegen. Das „Ob“ ist also bei genauerer Betrachtung meist nicht das Problem, auch wenn in der aktuellen Diskussion gerne ein anderer Eindruck vermittelt wird.

* Der Beitrag beruht auf einem Vortrag auf der Jahrestagung des Instituts für Anwaltsrecht an der Universität zu Köln in Kooperation mit dem Anwaltsblatt „Legal-Tech-Dienstleistungen – Chancen und Risiken für den Anwaltsberuf“ am 22. November 2019 in Köln.

1 Aufgegriffen in einer Gesetzesinitiative der FDP-Bundestagsfraktion, BT-Drucks. 19/9527, S. 2; jetzt auch in einen Antrag der Bundestagsfraktion Die Grünen/Bündnis 90 BT-Drucks. 19/16884, S. 3.

2 BGH AnwBl 2007, 297 = NJW 2007, 979. Zur Entscheidung etwa Kilian BB 2007, 1061 ff.; Kleine-Cosack NJW 2007, 979 ff.; Zuck JZ 2007, 684 ff.; Kirchberg BRAK-Mitt. 2007, 74.

3 Zur Neufassung des § 49b Abs. 2 BRAO sowie des seinerzeit eingeführten § 4a RVG Kilian, NJW 2008, 1905 ff.

4 Onderka/N. Schneider, in: Schneider/Wolf, RVG, 8. Aufl. 2017, § 4a RVG Rn. 21; Kilian, in: Henssler/Prütting, BRAO, 5. Aufl. 2019, § 49b Rn. 110.

5 Kilian, aaO (Fn. 4), § 49b Rn. 110.

6 Onderka/N. Schneider, aaO (Fn. 4), § 4a RVG Rn. 21; Kilian, aaO (Fn. 4), § 49b Rn. 111.

7 Kleine-Cosack, BRAO, 7. Aufl. 2015, § 49b Rn. 40; Kilian, aaO (Fn. 4), § 49b Rn. 111; Onderka/N. Schneider, aaO (Fn. 4); Blattner AnwBl 2012, 562, 564; ähnlich Ahlmann, in: Riedel/Sußbauer, 10. Aufl. 2015, § 4a Rn. 9; Mayer, in: Gerold/Schmidt, RVG, 24. Aufl. 2019, § 4a Rn. 8; Hänsch, Das anwaltliche Erfolgshonorar, 2008, S. 20; enger etwa Teubel, in: Mayer/Kroiß, RVG, 7. Aufl. 2018, § 4a Rn. 33; Hartung, in: BORA/FAO, 6. Aufl. 2016, § 49b Rn. 51.

8 So insbesondere Teubel, aaO (Fn. 7) § 4a Rn. 33.

9 So freilich Teubel, aaO (Fn. 7) § 4a Rn. 32.

10 Kilian, aaO (Fn. 4), § 49b Rn. 118.

III. Diffiziler: Das „Wie“

Hindernisse im Wettbewerb mit nicht-anwaltlichen Rechtsdienstleistern ergeben sich vielmehr beim „Wie“, nämlich bei der Werbung mit Erfolgshonoraren, bei der Beachtung von Formvorschriften und Hinweispflichten und bei der Wahrung der Äquivalenz von Leistung und Gegenleistung.

1. Werbemöglichkeiten

Erfolgshonorare können durch Rechtsanwälte nach § 4a Abs. 1 S. 1 RVG stets nur im Einzelfall vereinbart werden, das heißt ein Rechtsanwalt darf ein erfolgsabhängig vergütetes Tätigwerden nicht für eine unbestimmte Vielzahl künftiger Mandate versprechen. Der Rechtsanwalt kann ein Erfolgshonorar vielmehr nur von Fall zu Fall vereinbaren, da er die Voraussetzungen des § 4a Abs. 1 RVG, also der ausnahmsweisen Zulässigkeit des Erfolgshonorars, stets vor Abschluss der Vereinbarung auf ihr aktuelles Vorliegen überprüfen muss. Die Voraussetzung der Einzelfallvereinbarung ist hierbei ausschließlich mandantenbezogen, sie hindert den Rechtsanwalt also – entgegen einiger Stimmen im Schrifttum¹¹ – nicht, in seiner Mandatspraxis in einer Vielzahl von Fällen gegen eine erfolgsbasierte Vergütung tätig zu werden. Nicht überzeugend ist auch die Auffassung, dass die Voraussetzung der Einzelfallvereinbarung den Rechtsanwalt daran hindere, mit anwaltlichen Leistungen gegen ein Erfolgshonorar zu werben.¹² Der Rechtsanwalt kann durchaus eine grundsätzliche Bereitschaft kommunizieren, gegen eine spekulative Vergütung tätig zu werden – er muss aber klarstellen, dass die tatsächliche Vereinbarung davon abhängig ist, dass die gesetzlichen Voraussetzungen des § 4a RVG in der Person des Auftraggebers vorliegen.¹³ Dies ist ein die Wirksamkeit der Werbung mit dem Preis entwertender Vorbehalt, den nicht-anwaltliche Rechtsdienstleister werblich nicht machen müssen.

2. Formerfordernis, Hinweis- und Dokumentationspflicht

Nicht gebunden sind nicht-anwaltliche Rechtsdienstleister auch an die zahlreichen Formvorgaben und Hinweispflichten, die § 4a Abs. 2, 3 RVG bestimmen: Denn die anwaltliche Vereinbarung einer erfolgsbasierten Vergütung muss nicht nur die allgemeinen formalen Erfordernisse für Vergütungsvereinbarungen aus § 3a Abs. 1 RVG wahren (Textform, Bezeichnung, Gestaltung), sondern auch die in der Angelegenheit voraussichtlich anfallende gesetzliche Vergütung und die erfolgsunabhängige vertragliche Vergütung, zu der der Rechtsanwalt bereit wäre, den Auftrag zu übernehmen, enthalten (§ 4a Abs. 2 Nr. 1 RVG). Zudem sind nach § 4a Abs. 3 RVG die wesentlichen Gründe anzugeben, die für die Bemessung des Erfolgshonorars bestimmend sind, und ein Hinweis aufzunehmen, dass die Vereinbarung keinen Einfluss auf die vom Auftraggeber zu zahlenden Gerichtskosten und die von ihm zu erstattenden Kosten anderer Beteiligter hat. Solche bürokratischen Pflichten treffen einen nicht-anwaltlichen Rechtsdienstleister nicht.

3. Äquivalenzkontrolle

Schließlich vollzieht sich auch die Äquivalenzkontrolle von anwaltlichen und nicht-anwaltlichen Erfolgshonorarvereinbarungen unterschiedlich: Lediglich nach einer Mindermeinung beurteilt sich der Inhalt einer Erfolgshonorarvereinbarung eines Rechtsanwalts ausschließlich am Maßstab des §§ 138 BGB.¹⁴ Ganz herrschend wird wie selbstverständlich vorausgesetzt, dass sich eine Erfolgshonorarvereinbarung wie jede Vergütungsvereinbarung an dem in § 3a RVG etab-

lierten Maßstab der Angemessenheit orientieren muss. Dies folgt in der Tat zwanglos aus der Systematik des RVG. Da ein Erfolgshonorar wirtschaftlich betrachtet verschiedene Dinge vergütet – so wie ein gewöhnliches Honorar zunächst einmal die Arbeitsleistung des Rechtsanwalts, durch die Erfolgskomponente sodann auch die Übernahme eines Kostenrisikos des Mandanten und schließlich durch die Verlagerung des Entstehens des Zahlungsanspruchs an das Ende des Mandats die Kreditierung des Anspruchs – müssen diese einzelnen Komponenten für sich betrachtet jeweils dem Maßstab der Angemessenheit genügen (dies ist nicht anders als etwa bei einem Stundenhonorar, bei dem sowohl Stundensatz als auch die Zahl der Stunden angemessen sein müssen).

Im Zentrum der Angemessenheitsprüfung steht beim Erfolgshonorar freilich stets die Abgeltung der Risikoübernahme. Ist das übernommene Risiko gering, ist, wenn überhaupt, allenfalls ein sehr geringer Zuschlag zur gewöhnlichen Vergütung des Rechtsanwalts zulässig.¹⁵ Jedenfalls wären bei der weitgehend risikolosen Durchsetzung von Ansprüchen üppige erfolgsbasierte Vergütungselemente für einen Anwalt schwerlich mit dem Kriterium der Angemessenheit in Deckung zu bringen. Diese Sorgen haben nicht-anwaltliche Rechtsdienstleister nicht, bei ihnen beurteilt sich die Äquivalenz von Leistung und Gegenleistung allein am Maßstab des § 138 BGB (ob weitgehend risikolose Erfolgshonorare diesen Test bestehen oder Aufklärungspflichten zur Kalkulationsgrundlage auslösen, ist freilich noch nicht judiziert).

IV. Der weiße Elefant im Raum

Die vorstehend skizzierten besonderen Anforderungen, die ein Rechtsanwalt bei der Vereinbarung eines Erfolgshonorars zu beachten hat, sind vom Gesetzgeber nicht um ihrer selbst willen, sondern aus gutem Grund postuliert worden: Sie sollen Rechtsuchende in einem von Informationsasymmetrien geprägten Vertragsschlusszenario vor dem übereilten und uninformierten Abschluss eines wirtschaftlich nachteiligen Vertrages über die Besorgung ihrer Rechtsangelegenheiten durch den Rechtsdienstleister Rechtsanwalt schützen. Die aus diesem Befund unvermeidlich folgende Frage ist, warum der Rechtssuchende bei Abschluss eines solchen Geschäftsbesorgungsvertrages mit einem anderen Typus Rechtsdienstleister eines vergleichbaren Schutzes nicht bedarf, auch wenn es sich um exakt dieselbe zu besorgende Rechtsangelegenheit handelt.

Dem BGH ist dieser merkwürdige Befund in seiner „Wenigermiete.de-Entscheidung“¹⁶ nicht entgangen. Er war dem VIII. Zivilsenat in seinem fast 100seitigen opus magnum gleichwohl lediglich einen schulterzuckenden Halbsatz wert: Die Unterschiede gebe es, aber der Rechtsanwalt sei eben ein „Organ der Rechtspflege“.¹⁷ Diese für die Rechtsprechung typische Flucht in die Organformel¹⁸ ist meist ein untrügliches Zeichen dafür, dass sich ein Gericht außer Stande sieht, angesichts des Damoklesschwerds des Art. 12 Abs. 1 GG eine tragfähige Begründung für die Beschränkung der anwaltlichen

11 Mayer, aaO (Fn. 7), § 4a Rn. 5; Blattner, AnwBl. 2012, 562, 564; ähnlich Onderka/N. Schneider, aaO (Fn. 4), § 4a Rn. 13.

12 So etwa Schons, in: Teubel/Schons, Erfolgshonorar für Anwälte, 2008, S. 85.

13 Teubel, aaO (Fn. 7) § 4a Rn. 24; v. Seltmann, in: BeckOK RVG, 46. Ed. 1.12.2018, RVG § 4a Rn. 4.

14 Kleine-Cosack, aaO (Fn. 7), § 49b Rn. 55; Vogeler, JA 2011, 321, 325.

15 Näher Kilian, aaO (Fn. 4), § 49b Rn. 140; Mayer, aaO (Fn. 7), § 4a Rn. 14ff.

16 BGH NJW 2020, 208.

17 BGH AnwBl Online 2020, 63 = NJW 2020, 208, 229 (Rn. 173).

18 Zum „Organ der Rechtspflege“ näher Kilian, AnwBl 2019, 662 ff.; ders. DStR-Beih 2019, 38 ff.

Berufsausübungsfreiheit zu liefern.¹⁹ Freilich sind Gerichte nicht, auch wenn man im Berufs- und Rechtsdienstleistungsrecht gelegentlich einen anderen Eindruck gewinnen kann²⁰, dazu berufen, anstelle des Gesetzgebers den verfassungsrechtlichen Rahmen des Rechtsdienstleistungsmarktes zu definieren. Der Befund hätte allerdings für den BGH Anlass für ein kritisches Hinterfragen sein können, ob das von ihm dank seines extrem weiten Verständnisses des Inkassobegriffs ermöglichte Entstehen von zwei völlig asymmetrisch regulierten Rechtsdienstleistungsmärkten mit einem identischen Rechtsdienstleistungsangebot tatsächlich dem Willen des Gesetzgebers entspricht.²¹

Die im Vergleich mit anderen Rechtsdienstleistern strengeren Anforderungen, die durch §§ 3a, 4a RVG an den Rechtsanwalt gestellt werden, wären im Lichte des Art. 12 Abs. 1 GG nur recht erklärlich, wenn schützenswerte Gemeinwohlbelange durch den Rechtsanwalt stärker gefährdet wären als bei der Inanspruchnahme von Personen, die die identische Rechtsdienstleistung in nicht-anwaltlicher Funktion erbringen. Für eine solche besondere Gefährdungslage ist nichts ersichtlich. Der Status des Rechtsanwalts als „Organ der Rechtspflege“, dürfte wenn man diesen argumentativ bemühen will, gewährleisten, dass sich der Rechtsanwalt weniger und nicht mehr als andere Rechtsdienstleister an eigenen wirtschaftlichen Interessen orientiert. Der Rechtssuchende ist bei seiner Inanspruchnahme also nicht mehr, sondern weniger schutzbedürftig als bei Beauftragung eines Inkassounternehmens, der vorige Adressat von Gesetzen gegen unseriöse Geschäftspraktiken²² oder zur Verbesserung des Verbraucherschutzes im Inkassorecht²³ ist.

Eine Erklärung für die flagrante Ungleichbehandlung von ersichtlich Gleichem könnte demnach wohl nur noch sein, dass mit den besonderen Anforderungen, die der Rechtsanwalt wahren muss, dessen Berufsbild gepflegt werden soll. Eine solche Berufsbildpflege hat allerdings das BVerfG für verfassungsrechtlich unzulässig, weil nicht mit Gemeinwohlinteressen zu rechtfertigen, erklärt.²⁴

V. Was nun, Gesetzgeber?

Es ergibt sich also der Befund einer merkwürdig inkohärenten Regelung der rechtlichen Anforderungen an Vergütungsvereinbarungen von Rechtsdienstleistern. Wer als Gesetzgeber Inkohärenz Vorschub leistet, bietet Angriffsfläche für die auf Deregulierung bedachte EU-Kommission. Die Kommission stört, dies zeigt etwa das aktuelle Vertragsverletzungsverfahren in Sachen Vorbehaltsaufgaben der Steuerberater²⁵, weniger die Regulierung von Märkten wie dem Rechtsdienstleistungsmarkt als solche. Problematisch ist für sie vor allem eine inkohärente Regulierung eines Marktes, da eine solche bei ihr Zweifel an der Wahrhaftigkeit und Sinnhaftigkeit der behaupteten Regelungsanliegen aufkommen lässt.

Die sogenannte Verhältnismäßigkeitsrichtlinie 2018/958, die bis zum 30. Juli 2020 umzusetzen ist, manifestiert dieses

Kohärenzerfordernis. Ihr Erwägungsgrund 22 bestimmt in S. 2: „Eine Maßnahme sollte nur dann als geeignet betrachtet werden, die Verwirklichung des angestrebten Ziels zu gewährleisten, wenn sie tatsächlich dem Anliegen, es in kohärenter und systematischer Weise zu erreichen, gerecht wird, zum Beispiel wenn mit ähnlichen, mit bestimmten Tätigkeiten verbundenen Risiken in vergleichbarer Weise umgegangen wird.“ Mit der Richtlinie wird nicht nur ein Notifizierungsverfahren zur Wahrung der Verhältnismäßigkeit künftiger nationaler Berufsrechtsakte etabliert, sondern auch ein Prüfungsmaßstab für bereits bestehende Regelungen.

Der Gesetzgeber ist daher dringend aufgerufen, Kohärenz herzustellen. Denkbar ist dies mit zwei Ansätzen:

- Wenn der Gesetzgeber sich nicht vorwerfen lassen möchte, dass die seit Langem existierenden Regelungen zu Vergütungsvereinbarungen im RVG bei näherer Betrachtung nur ein großes, überflüssiges Missverständnis waren und der mit ihnen bezweckte Schutz von Rechtssuchenden eigentlich gar nicht notwendig ist, dann müsste er konsequenterweise die Regeln zu Vergütungsvereinbarungen auf sämtliche Rechtsdienstleister erstrecken.
- Die Alternative wäre, künftig auf eine strenge Regulierung von Vergütungsvereinbarungen zu verzichten, Rechtsanwälten also in Vergütungsfragen das zu ermöglichen, was heute bereits gewerblichen Rechtsdienstleistern erlaubt ist.

Wer auf die zweite dieser denkbaren Alternativen setzt, wird hierbei allerdings bedenken müssen, dass Deutschland in diesem Fall Erfolgshonorare in einem Ausmaß gestatten würde, das selbst die vielbeschworenen „amerikanischen Verhältnisse“ in den Schatten stellen würde.²⁶ Zudem ist ein weiterer Reformschritt unumgänglich, wenn man Rechtsanwälte durch Deregulierung mit Legal Tech-Anbietern wettbewerbsfähig machen möchte: Diese bieten bei forensischen Mandaten typischerweise eine komplette Kostenfinanzierung an, übernehmen also nicht nur das Risiko der Kosten des eigenen Rechtsdienstleisters, sondern auch das der Gerichts- und der gegnerischen Kosten. Eine solche Prozessfinanzierung ist Rechtsanwälten durch § 49b Abs. 2 S. 2 BRAO verboten.²⁷ Bei der Herstellung von Kohärenz durch Deregulierung müsste konsequenterweise auch dieses Verbot fallen – was im Stile eines Dominoeffekts zu unvermeidlichen Fragen nach der Restlaufzeit weiterer nur Rechtsanwälte treffender Berufsausübungsregeln führen wird.

Und dann ist es nicht mehr weit bis zur Fundamentalfrage – ob zur Herstellung von Kohärenz nicht die Anknüpfung der Regulierung vom Rechtsdienstleister zur Rechtsdienstleistung wechseln muss, also Regulierung in der Folge nicht mehr personen-, sondern tätigkeitsbezogen ist.

Faktisch könnte am Ende einer solchen Entwicklung stehen, dass es ein (mittelbares) Berufsrecht der Anwaltschaft nur noch in ihrem faktisch verbleibenden Reservat, der forensischen Tätigkeit, gäbe. Diese Weiterungen gilt es sorgfältiger zu bedenken als bislang geschehen.

19 Hierzu jüngst *Kilian*, AnwBl 2019, 662, 665f.

20 Vgl. *Kilian/Koch*, Anwaltliches Berufsrecht, 2. Aufl. 2018, Rn. A 37 ff.

21 Zur Auslegung des Inkassobegriffs *Kilian*, NJW 2019, 1401, 1403.

22 BGBl. I 2013, 3714. Hierzu etwa *Köhler*, NJW 2013, 3473.

23 Zum Referentenentwurf zB *Jäckle*, VuR 2019, 443; *Mayer*, ZRP 2020, 9.

24 BVerfG NJW 1993 317, 318f.

25 DStR-KR 2018, 39.

26 Zum Erfolgshonorar in den USA und den dort vorhandenen Grenzen *Kilian*, VersR 2006, 751 ff.

27 Zu diesem Verbot *Kilian*, NJW 2010, 1845 ff.



Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

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

Leserreaktionen an anwaltsblatt@anwaltverein.de.