



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 verbrauchergerichteter 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.⁵ Auch nach der leichten Lockerung des absoluten Verbots kam es häufiger zu Erfolgshonorarvereinbarungen als dies die relativ enge Fas-

¹ BGBl I 2021, 3415.

² BT-Drucks. 19/27673, S. 36.

³ BT-Drucks. 19/27673, S. 35.

⁴ BT-Drucks. 19/27673, S. 37.

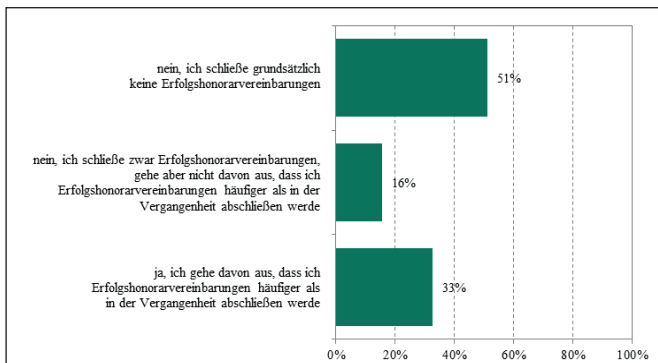


Abb. 1: Häufigere Verwendung von Erfolgshonoraren nach Lockerung des Verbots (nur Befragte, denen eine Einschätzung möglich ist)

sung der 2008 geschaffenen „Öffnungsklausel“ in § 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 Studie⁶ 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 der Vergangenheit und Zukunft grundsätzlich keine Erfolgshonorare vereinbaren 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,

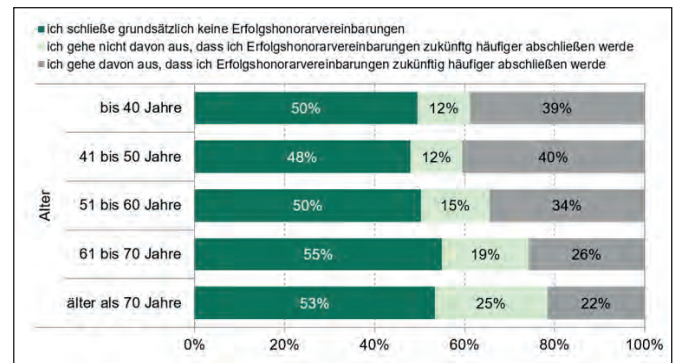


Abb. 2: Häufigere Verwendung von Erfolgshonoraren nach Lockerung des Verbots – nach Alter (nur Befragte, denen eine Einschätzung möglich ist)

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.

5 Hommerich/Kilian, AnwBl 2006, 50 f. (18 Prozent der seinerzeit Befragten gaben an, trotz umfassenden gesetzlichen Verbots Erfolgshonorare verbindlich oder unverbindlich zu vereinbaren).

6 Die nachfolgend referierten Daten beruhen auf den Angaben von 2.362 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten, die im Mai/Juni 2021 befragt wurden.

7 Ein interessanter Detailbefund ist, dass nach den Ergebnissen des Berufsrechtsbarometers 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.

8 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