

Bücherschau

Rechtsdienstleistungsrecht

Prof. Dr. Matthias Kilian

1 Der Titel der von *Tatjana G'Giorgis* vorgelegten Studie „Die Liberalisierung des Anwaltsberufs“ könnte bei unbefangener Annäherung eine Untersuchung des anwaltlichen Berufsrechts vermuten lassen. Tatsächlich geht es aber um die Liberalisierung des Rechtsdienstleistungsmarktes, die naturgemäß auch den Anwaltsberuf nicht unberührt lässt. Zentrales Anliegen der Verfasserin ist die Klärung der bislang kaum diskutierten, aber in der Tat zu stellenden Frage, ob durch die bereits erfolgte bzw. de lege ferenda geforderte (weitere) Liberalisierung des Rechtsdienstleistungsmarkts in den vergangenen Jahren nicht eine Verschiebung der Wettbewerbslage zu Lasten der Anwaltschaft in dem Sinne erfolgt ist, dass sich diese nun verstärktem Wettbewerb ausgesetzt sieht, aber aufgrund unterschiedlich intensiver Regulierung der Leistungserbringer keine Wettbewerbsgleichheit besteht. Die Annäherung an diese Fragestellung erfolgt über eine Skizze der Entwicklung des Anwaltsberufs und eine ausführliche Analyse der Deregulierungsbestrebungen auf europäischer Ebene einerseits und der Reform des Rechtsdienstleistungsrechts in Deutschland andererseits. All' dies leitet hin zu der Kernfrage, ob das RDG aufgrund der unterschiedlichen berufsrechtlichen Rahmenbedingungen, denen Rechtsanwälte und andere Rechtsdienstleister unterliegen, eine un-



Die Zulässigkeit der Honorarberatung durch den Versicherungsmakler
Sarina Enke, Verlag Peter Lang, Frankfurt 2013, 252 S., ISBN 978-3-631-62695-5, 52,95 Euro.

gerechtfertigte Ungleichbehandlung im Lichte von Art. 12 Abs. 1 i. V. m. Art. 3 Abs. 1 GG unter dem Gesichtspunkt eines Eingriffs in die Wettbewerbsgleichheit bewirkt. Um diese Frage zu klären, untersucht die Verfasserin ausführlicher die Rahmenbedingungen des Tätigwerdens nicht-anwaltlicher Rechtsdienstleister. Die festgestellten Unterschiede sieht sie nicht dadurch aufgewogen, dass besondere Berufspflichten der Anwälte nicht als Belastung, sondern als Wettbewerbsvorteil zu begreifen sind. Die Möglichkeit einer Rechtfertigung der Ungleichbehandlung ist daher zu prüfen. Das Argument des Schutzes der Qualität von Rechtsdienstleistungen sieht *G'Giorgis* aufgrund des „schwammigen“ Inhalts von § 5 RDG als entwertet an. Die Verfasserin kritisiert, dass der Gesetzgeber hierdurch der Rechtfertigung von besonderen Berufspflichten für Rechtsanwälte in dem Bereich, in dem sie im Wettbewerb stehen, das Fundament entzogen hat. Sie schlägt daher resümierend vor, dass eine Auflösung dieser verfassungsrechtlich problematischen Wertungswidersprüche de lege ferenda durch eine tätigkeitsbezogene Regulierung von „business services“ herbeizuführen ist, die Erbringer von Rechtsdienstleistungen berufsunabhängig erfasst.

2 An den Befund, dass der Gesetzgeber weitgehend darauf verzichtet hat, ein allgemeines Berufsrecht der Rechtsdienstleister zu statuieren, so dass der Rechtsrahmen ihrer Tätigkeit typischerweise aus allgemeinen Rechtsprinzipien folgt, knüpft auch die von *Nawid Sadighi* verfasste Studie „Die Haftung von Nichtanwältinnen unter der Geltung des Rechtsdienstleistungsgesetzes“ an. Ihm geht es um die Frage, nach welchen Grundsätzen am Markt tätige nicht-anwaltliche Rechtsdienstleister, die naturgemäß keine „Anwaltsverträge“ schließen und nicht nach den Grundsätzen der „Anwaltshaftung“ in Anspruch genommen werden können, gegenüber den von ihnen betreuten Rechtssuchenden haften. Vor dem Hintergrund der Novellierung des Rechtsdienstleistungsrechts untersucht der Autor sowohl die zivilrechtliche Haftung im Falle der Einhal-



Die Haftung von Nichtanwältinnen unter der Geltung des Rechtsdienstleistungsgesetzes
Nawid Sadighi, Nomos-Verlag, Baden-Baden 2015, 384 S., ISBN 978-3-8487-2143-5, 98 Euro.

tung des RDG als auch die Haftung im Falle der Überschreitung der in ihm ordnungsrechtlich determinierten Grenzen. Er zeichnet so ein umfassendes Bild der „Nichtanwaltschaft“ entlang der Erlaubnistatbestände des RDG. Die Vielfalt der vom RDG tangierten Lebensbereiche und Berufsbilder spiegelt sich dabei in den untersuchten Haftungskonstellationen wider: Die Haftungsfrage kann sich – um nur einige wenige Fallgruppen anzudeuten – je nach Typus des Rechtsdienstleisters aus dem Blickwinkel der Verletzung eines Teils der Hauptleistungspflicht, einer Nebenpflicht oder einer vorvertraglichen Informationspflicht stellen. Angesprochen sein können aber auch eine reine Gefälligkeit (§ 6 Abs. 1 RDG) oder Gefälligkeitsverträge (§ 6 Abs. 2 RDG). Verdienst der Arbeit ist, diese undurchsichtige Gemengelage zu strukturieren und für die Praxis aufzuarbeiten.

3 Anders als unter Geltung des RBerG ist der Versicherungsmakler in Folge der Reform des Rechtsdienstleistungsrechts nicht mehr im RDG erwähnt. Seine Befugnis zur Erbringung von Rechtsdienstleistungen folgt nunmehr aus § 34 d Abs. 1 S. 4 GewO. Nach dieser Vorschrift enthält die einem Versicherungsmakler erteilte Gewerbeerlaubnis die Befugnis, Nichtverbraucher bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt rechtlich zu beraten. Die Beratung muss hierbei mit der Vermittlungstätigkeit nicht im Zusammenhang stehen. Ungeklärt ist allerdings, wie es sich angesichts des Wortlauts des § 34 d Abs. 1 S. 4 GewO im Lichte des § 5 RDG mit der Verbraucherberatung bei einer angestrebten Ver-



Die Liberalisierung des Anwaltsberufs
Tatjana G'Giorgis, Nomos-Verlag, Baden-Baden 2014, 320 S., ISBN 978-3-8487-1145-1, 85 Euro.

tragsvermittlung verhält. *Sarina Enke* hat daher die „Die Zulässigkeit der Honorarberatung durch den Versicherungsmakler“ näher untersucht. Sie kommt unter Berücksichtigung verfassungs- und europarechtlicher Erkenntnisse zu dem Ergebnis, dass eine erfolgsunabhängige Vergütung in Form eines Honorars de lege lata möglich ist, weil zum einen die gewerberechtliche Norm kein Verbot einer solchen Vergütung ausspreche und zum anderen die Tätigkeit des Versicherungsmaklers zum überwiegenden Teil keine Rechtsdienstleistung im Sinne des Gesetzes darstelle. Aus diesem Grund sei auch das RDG keine Hürde für eine erfolgsunabhängige Vergütung.

4 Aufgrund ihrer stetigen Präsenz in populären Medien erfreuen sich Spielervermittler, die Lizenzfußballspieler gegen Vergütung im Profifußball vermitteln, eines großen rechtlichen Interesses. *Louisa Leonhardt* hat daher „Rechtliche Grenzen der Spielervermittlung im Lizenzfußball“ ausgeleuchtet. Nach einer vertragstypologischen Einordnung und einer Ausarbeitung der Konsequenzen für die Vertragsgestaltung



Rechtliche Grenzen der Spielervermittlung im Lizenzfußball
Louisa Leonhardt, Verlag Peter Lang, Frankfurt 2015, 162 S., ISBN 978-3-631-65948-9, 44,95 Euro.

prüft sie das Lizenzerfordernis der FIFA auf seine Vereinbarkeit mit europäischem und deutschem Recht. Schwerpunkt der Studie ist die Analyse der Vereinbarkeit der Spielervermittlertätigkeit mit dem RDG sowie die Frage, ob der Rechtsanwalt als Vermittler agieren darf. *Leonhardt* macht deutlich, dass sowohl der von der FIFA lizenzierte Vermittler als auch der vermittelnde Rechtsanwalt gegen geltendes deutsches Recht verstoßen. Abschließend erarbeitet sie daher einen Vorschlag für die Ausgestaltung einer zulässigen Ausübung des Spielervermittlerberufs.

5 Während Rechtsanwälten Literatur zum Rechtsdienstleistungsrecht wohlvertraut ist, die die Grenzen der Erbringung von nicht-anwaltlichen Rechtsdienstleistungen aufzeigen – allen voran die zahlreichen Kommentare zum RDG – sind Publikationen, die diesen Rechtsdienstleistern Anleitung für das Tätigwerden im Rahmen des Erlaubten geben, weniger bekannt. Da es sich um spezialisierte Teilmärkte des Rechtsdienstleistungsmarkts handelt, in denen eine Wettbewerbssituation herrscht, sind entsprechende Erkenntnisse auch für die Anwaltschaft nützlich. Dies gilt insbesondere für das Inkassogeschäft, in dem mehr als 700 nach § 10 Abs. 1 Nr. 1 RDG registrierte Inkasso-Unternehmen tätig sind, die mit der Anwaltschaft im Geschäftsfeld der Forderungsbeitreibung konkurrieren. Der Klassiker des Buchmarkts zum In-



Inkasso-Handbuch
Walter Seitz (Hrsg.), Verlag C.H. Beck, 4. Auflage, München 2015, 594 S., ISBN 978-3-406-51560-6, 99 Euro.

kassowesen, das von *Walter Seitz* herausgegebene „Inkasso-Handbuch“, ist nun in vierter Auflage erschienen. Erstmals 1982 publiziert, sind seit der Voraufgabe 16 Jahre vergangen. Die Neuauflage bringt daher die Darstellung des gesamten Inkassowesens auf einen neuen Stand. Das Werk hat den Anspruch, sowohl die rechtlichen Grundlagen als auch die praktische Seite der Forderungseinziehung zu erläutern. Nach einer Einleitung, die Entwicklung und Strukturen des Inkassomarkts skizziert, befasst sich ein fast 300seitiger zweiter Hauptteil mit den materiell-rechtlichen und prozessualen Problemen des Inkasso-Verhältnisses. Behandelt werden die Rechtsbeziehungen zu Gläubiger und Schuldner, Kostenerstattungsansprüche und Fragen der Durchsetzung von Inkassokosten. Ein knapp 100seitiger weiterer Hauptteil behandelt das Berufsrecht der Inkassounternehmer mit Schwerpunkten auf dem RDG und dem Gesetz gegen unlautere Geschäftspraktiken sowie den Möglichkeiten einer Zusammenarbeit mit Rechtsanwälten. Neu enthalten ist ein rund 50seitiges Kapitel zum Datenschutz im Inkassounternehmen.

6 Ein eher praktisch orientiertes Kompendium zum Inkassowesen hat *Karsten Schneider* mit dem Titel „Professionelles Forderungsmanagement: Rechtliche Grundlagen und Praxis des Inkassogeschäfts“ herausgegeben. Es kann mit diesem Ansatz insbesondere für Anwälte hilfreich sein, die sich intensiver im Forderungsmanagement ihrer Mandanten engagieren wollen. Verdeutlicht werden z. B. die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Forderungsbeitreibung, um die Auswahl der richtigen Handlungsoption und die Minimierung von Kostentreibern zu ermöglichen. Ein Schwerpunkt liegt auf der Schilderung, wie ein professionelles Inkassounternehmen Forderungsmanagement betreibt, wie es sich ge-



Professionelles Forderungsmanagement: Rechtliche Grundlagen und Praxis des Inkassogeschäfts
Karsten Schneider (Hrsg.), Verlag Schäffer-Poeschel, Stuttgart 2014, 224 S., ISBN 9783791029337, 49,95 Euro.

genüber kooperativen und unkooperativen Schuldnern verhält und wie es zur Zusammenarbeit motiviert. Instrukтив sind auch Überlegungen, wann und warum sich für Unternehmen ein Outsourcing des Forderungsmanagements lohnt – Hilfen für die Argumentation, die auch einem Rechtsanwalt nützlich sein können. Während diese Inhalte den Großteil des Werks ausmachen, sind die – aus Anwaltsicht weniger interessanten, weil zumeist bekannten – Fragen der rechtlichen Grundlagen des Inkassos bewusst knapp gehalten.



Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln
Der Autor ist Inhaber der Hans-Soldan-Stiftungsprofessur an der Universität zu Köln und Direktor des Soldan Instituts.
Leserreaktionen an anwaltsblatt@anwaltverein.de.