

## Bücherschau

# Erfolgshonorar

Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln



Erfolgshonorar für Rechtsanwälte von Stefan Winter; Stuttgart: Steinbeis-Edition, 2008; 260 S., geb.; 978-3-93806222-7; 119,00 Euro.

Mit dem Titel „*Erfolgshonorare für Rechtsanwälte*“ aus der Feder von *Stefan Winter*, einem an der Universität Bochum tätigen Ökonomen, ist eine konzeptionell ungewöhnliche Neuerscheinung zum Thema Erfolgshonorar (siehe bereits AnWB 2008, 786 f.) anzuzeigen. Wer die Reformdiskussion verfolgt hat, wird Stellungnahmen von *Winter* erinnern, die einen dezidiert betriebswirtschaftlichen Ansatz für die Annäherung an

das Phänomen Erfolgshonorar gewählt haben. Diese Vorarbeiten hat *Winter* nunmehr zu einer umfassenden Monographie ausgearbeitet. Der Rezensent ist bei der Bewertung in gewisser Weise befangen, hat er doch in der Vergangenheit selbst immer wieder versucht, in den rechtswissenschaftlichen Diskurs zum Thema betriebswirtschaftliche Ansätze hineinzutragen. Obwohl dies auf bescheidenerem Niveau erfolgte als nunmehr bei *Winter*, ist dieser Versuch – realistisch betrachtet – gescheitert: Die Anwaltschaft diskutiert Erfolgshonorare weiterhin ausschließlich als Problem des Vergütungsrechts. Ob sich hieran etwas ändern wird, darf man wohl erfahrungsbasiert bezweifeln – auch *Winter* selbst spricht von einem gewagten Spagat. Das Buch beginnt mit einer Darstellung verschiedener denkbarer Vergütungsmodelle, die vom Erfolgshonorar abgegrenzt werden, und einer Darstellung der Auffassungen pro und contra Erfolgshonorar. Aus Sicht des Ökonomen ist der hierbei dominierende Rekurs auf das englischsprachige Schrifttum nicht überraschend, wenngleich das umfangreiche deutsche Schrifttum durch diesen Ansatz zwangsläufig ein wenig kurz kommt. Ein erster Schwerpunkt der Darstellung liegt sodann auf der Schilderung der Funktionen von Erfolgshonoraren aus Mandantensicht. Hier wird recht ausführlich betriebswirtschaftliche Kost geboten, wenngleich dem Juristen der Zugang durch einen allen Kapiteln vorangestellten sog. „Schnelleinstieg“ erleichtert wird, in dem die wichtigsten Erkenntnisse des Kapitels in leicht verständlicher Form zusammengefasst sind. Ein weiteres, kürzeres Kapitel befasst sich sodann mit Folgeproblemen der Vereinbarung von Erfolgshonoraren, etwa der sachgerechten Erfassung des Problems einer Insolvenz der Gegenseite oder einer Kündigung des Mandats durch den Mandanten. Die hier aus betriebswirtschaftlicher Sicht gegebenen Empfehlungen sind nicht neu, der Gesetzgeber hat Vorschläge, Probleme dieser Art gesetzlich zu regeln, nicht aufgegriffen. In einem weiteren Kapitel setzt sich *Winter* sodann mit der Regulierung von Erfolgshonoraren auseinander und unterbreitet einen eigenen Regelungsvorschlag. Er ist ähnlich regelungsintensiv wie ein Vorschlag, den der Rezensent vor einigen Jahren unterbreitet hat (ZRP 2003, 90 ff.) und deshalb rechtspolitisch ebenfalls kaum durchsetzbar. Sehr vernünftig ist die Forde-

rung nach Kappungsgrenzen (zu denen sich der Gesetzgeber in § 4 a RVG nicht durchringen wollte), wenig praktikabel erscheint mir indes ihre Orientierung an Gegenstandswerten, da diese häufig keine ökonomische Grundlage haben, sondern rein willkürlich durch Richterrecht bestimmt sind (man denke nur etwa an den Bereich der verwaltungsrechtlichen Streitigkeiten). Ein weiteres Kapitel befasst sich mit anwaltlichen Strategien zur Umsetzung von Erfolgshonoraren und erläutert unter anderem die Grundprobleme der Selektion von spekulativ finanzierten Mandaten und der Risikoverteilung im Mandatsportfolio. Ein abschließendes Kapitel stellt dann einige rechtspolitische Forderungen auf, etwa die Aufhebung des Verbots der Prozesskostenfinanzierung für Rechtsanwälte, eine Regelung des anwaltlichen Forderungskaufs oder die Zulassung der Fremdkapitalisierung von Rechtsanwaltsgesellschaften zur Minderung finanzieller Risiken, die aus Erfolgshonoraren und Prozessfinanzierungen folgen sollen.



Vergütungsbarometer 2009 von Christoph Hommerich / Matthias Kilian; Bonn: Deutscher Anwaltverlag, 2009; 144 S., kart.; 978-3-8240-5407-7; 22,00 Euro.

2. Werke über anwaltliche Vergütungsvereinbarungen tun sich üblicherweise schwer mit der Handreichung nützlicher Informationen zur Üblichkeit von Vergütungsmodellen oder der Höhe anwaltlicher Stundensätze. Das in der Literatur – durchaus aber auch in Judikaten – Gebotene erschöpft sich zumeist in anekdotischen Befunden, denen Allgemeingültigkeit zugeschrieben wird, oder der höchst problematischen Verallgemeinerung persön-

licher Wahrnehmungen. Das vom Soldan Institut auf der Basis der Angaben von 6.000 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten erstellte „*Vergütungsbarometer 2009*“ bietet zur Beseitigung dieser Defizite belastbare rechtstatsächliche Informationen zu den Kernfragen anwaltlicher Vergütungsvereinbarungen. Das Barometer verrät etwa, dass der durchschnittliche feste Stundensatz in Deutschland 182 Euro beträgt, die Mehrzahl der Anwälte ihn in 15 Minuten-Intervallen abrechnet oder Fachanwälte für Erbrecht deutlich höhere Stundensätze erzielen als Fachanwälte für Familienrecht. Da es auf Seiten der Juristen immer wieder zu laienhaften Missverständnissen über die Methodik empirischer Sozialforschung und die Verlässlichkeit gewonnener Daten kommt, insbesondere der Begriff der „Repräsentativität“ falsch verstanden wird, widmet sich ein eigener Abschnitt der Beseitigung solcher Begriffskonfusion. Ein Hinweis für die Teilnehmer an der Studie: Sie können im Log-In-Bereich der Internetpräsenz [www.verguetungsbarometer.de](http://www.verguetungsbarometer.de) Einblick in die Ergebnisse nehmen.

**Dr. Matthias Kilian, Köln**

Der Autor ist Rechtsanwalt und Vorstand des Soldan-Instituts für Anwaltmanagement e. V. (Essen).

Sie erreichen den Autor unter der E-Mail-Adresse [autor@anwaltsblatt.de](mailto:autor@anwaltsblatt.de).