

Bücherschau

Kostenfinanzierung

Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian

I. Erfolgshonorare

Parturient montes, nascetur ridiculus mus – die Berge kreißen, aber nur eine lächerliche Maus wurde geboren, an diese *Horaz*'sche Erkenntnis erinnert das Gesetz zur Neuregelung des Verbots der Vereinbarung von Erfolgshonoraren. Es hat in Umsetzung einer Entscheidung des BVerfG mit Wirkung zum 1. Juli 2008 eine vorsichtige Lockerung des Verbots der spekulativen Anwaltsvergütung gebracht. Dass das Kreißen des Berges im Sinne *Horaz*' nur eine Maus hervorgebracht hat, hält die Verlagswelt nicht davon ab, das „Erfolgshonorar für Anwälte“ als lukratives Geschäftsfeld auszumachen. Wer weiß, dass der Gesetzgeber grundsätzlich am Verbot des Erfolgshonorars festhält und sich die Neuigkeiten zum Thema Erfolgshonorar bei Licht betrachtet auf einen neuen Paragraphen im RVG (§ 4a RVG) und anderthalb neue Sätze in § 49b Abs. 2 BRAO (S. 1, n. F.) beschränken, ist besonders neugierig, wie sich auf dieser Arbeitsgrundlage Bücher füllen lassen.



Erfolgshonorar für Anwälte von Joachim Teubel / Herbert P. Schons; München: C. H. Beck, 2008; 200 S., kart.; 978-3-406-57630-0; 38,00 €.

die Neuregelung des Erfolgshonorars nicht nur Anlass für den Gesetzgeber, die Vorschriften zu anwaltlichen Vergütungsvereinbarungen neu zu sortieren, sondern auch materielle Änderungen des RVG; etwa hinsichtlich der Formerfordernisse, der Rechtsfolgen formwidriger Vereinbarungen und der Informationspflichten des Rechtsanwalts vorzusehen. Zum anderen ist ein Erfolgshonorar zunächst einmal eine ganz gewöhnliche vereinbarte Vergütung und nicht, wie gelegentlich Glauben gemacht wird, etwas völlig Neues, gänzlich Unbekanntes. *Schons* zeichnet zunächst den Weg hin zur gesetzlichen Neuregelung nach und skizziert noch einmal die lebhafteste Diskussion der vergangenen Jahre, die Entscheidung des BVerfG und die sich anschließenden gesetzgeberischen und berufspolitischen Aktivitäten. Der von *Schons* und *Teubel* bearbeitete Hauptteil der systematischen Darstellung beschäftigt sich sodann mit der „gewöhnlichen“ Vergütungs- und Gebührenvereinbarung (S. 35-81). Schwerpunkte liegen hier auf der Erörterung der Formerfordernisse, des relevanten AGB-Rechts sowie auf dem Problem der Äquivalenzkontrolle von Vergütungsvereinbarungen. Ein weiterer Abschnitt (S. 83-96) befasst sich sodann mit dem Erfolgshonorar. Den Rezensenten hat hier ein wenig überrascht, dass die Frage angemessener Streitbeteiligungen (*quota litis*)

1. Mit fast 200 Seiten legen *Joachim Teubel* und *Herbert Schons* unter dem Titel „Erfolgshonorar für Anwälte“ ein besonders umfangreiches Buch vor. Bereits der Untertitel „Gebühren- und Vergütungsvereinbarungen nach neuem Recht“ legt allerdings nahe, dass das Werk breiter angelegt ist. Erklären lässt sich der Befund, dass das Buch thematisch mehr bietet als der Haupttitel suggeriert, natürlich ohne Weiteres: Zum einen war

unter Bezugnahme auf Vereinbarungen gewerblicher Prozessfinanzierer beantwortet wird und nicht auf die Rspr. zur Angemessenheit von anwaltlichen Pauschalvergütungsvereinbarungen rekurriert wird. Nach der – durchaus kritikwürdigen – Rspr. des BGH zur Angemessenheit von Vergütungsvereinbarungen ist die verbreitete Aufregung um *quota litis*-Vereinbarungen ein Scheinproblem, da Streitbeteiligungen konsequenterweise – wie jede andere vereinbarte Vergütung – bei einem bestimmten Vielfachen der gesetzlichen Gebühren als unangemessen gekappt werden müssen (vgl. *Kilian*, BB 2007, 1905, 1908 f.). Der zweite Hauptteil (S. 97-137) enthält sodann diverse Muster für Vergütungsvereinbarungen, überwiegend zu § 4 RVG. Ein Anhang mit Gesetzesmaterialien rundet das Werk ab – wer eine etwaig vorhandene Politikverdrossenheit kultivieren möchte, der kann gewinnbringend das Plenarprotokoll der Bundestagsdebatte zum Erfolgshonorar nachlesen.



Erfolgshonorar von Hans-Jochem Mayer / Klaus Winkler; Baden-Baden: Nomos, 2008; 160 S., kart.; 978-3-8329-3495-8; 32,00 €.

2. Der von *Hans-Jochem Mayer* und *Klaus Winkler* verfasste Titel „Erfolgshonorar“ widmet sich gleichsam ankündigungsgemäß ausschließlich der erfolgsabhängigen anwaltlichen Vergütung, behandelt aber allgemeinere Fragen der Vergütungsvereinbarung, so sie von Interesse sind, im Kontext mit. Nach einem historischen Aufriß (S. 17-26) listet *Winkler* aus Sicht der Berufspraxis denkbare Einsatzfelder von Erfolgshonorarvereinbarungen auf (S. 27-36), bevor er sich im Kontext des § 3a Abs. 2 RVG recht ausführlich dem Problem der Angemessenheit solcher Vereinbarungen widmet (S. 36-42). Ein wenig gewagt erscheint mir seine These, dass ein Erfolgshonorar bzw. eine Streitbeteiligung bis zu einem Betrag von 50 % des Erlöses angemessen bzw. eine Verfünfachung eines Stundensatzes möglich sein soll. Davon einmal abgesehen, dass verallgemeinernde Aussagen problematisch sind, weil jede Erfolgsquote das konkret vom Rechtsanwalt im Mandat übernommene Risiko abbilden muss, hängt die Angemessenheit von einem Vergleich zu den für die selbe Tätigkeit fiktiv zu berechnenden Gebühren nach dem RVG ab (was auch immer man von dieser zivilgerichtlichen Rspr. halten mag). Betriebswirtschaftlich betrachtet wäre eine Verfünfachung der gewöhnlichen Vergütung im Übrigen nur angemessen, wenn die Verlustwahrscheinlichkeit mehr als 80% betragen würde. *Mayer* befasst sich sodann mit formalen Aspekten und der Ausgangsfrage, wann ein Erfolgshonorar überhaupt vereinbart werden darf. Er gibt sich als Vertreter der sog. „vermittelnden kleinen Lösung“ zu erkennen (S. 46 – 59). Besonders reizvoll ist das kurze Kapitel zur kalkulatorischen Seite des Erfolgshonorars (S. 64 – 67) – nicht nur, weil *Mayer* ebenso wie bereits der Rezensent vor einigen Jahren (*Kilian*, Der Erfolg und die Vergütung des Rechtsanwalts, 2003, S. 427 ff.) die betriebswirtschaftliche Dimension des Erfolgshonorars in den Vordergrund stellt und sich zur Frage der Kalkulation ebenfalls an das Vorbild des englischen Rechts anlehnt. Im zweiten Teil des Buches schließen sich diverse Muster an (S. 64-127), während abschließend einige zivilrechtliche Sonderfragen behandelt werden. Diese werden künftig das eigentliche Problem von Erfolgshonorarvereinbarungen sein, so dass der entsprechende Problemaufriss hilfreich ist. Ob das Vertrauen des Gesetzgebers in die allgemeinen Regelungen des

Vertragsrechts und der Verzicht auf spezifische Regulierung gerechtfertigt ist, erscheint mir durchaus zweifelhaft (hierzu Kilian, BB 2007, 1905 ff.).



Das anwaltliche Erfolgshonorar von Jens Hänsch; Freiburg: Haufe, 2008; 160 S., geb.; inkl. CD-ROM; 978-3-448-09060-4; 39,80 €.

3. Im Haufe-Verlag ist unter dem Titel „Das anwaltliche Erfolgshonorar“ eine skriptartige, von Jens Hänsch verfasste Publikation im DIN A4-Format erschienen. Ihr erster Teil enthält eine systematische Darstellung (S. 11–42). Hervorzuheben ist die vergleichsweise ausführliche Erörterung der Zulässigkeitsvoraussetzungen eines Erfolgshonorars, unterteilt nach rechtlichen, tatsächlichen und persönlichen Umständen. Et-

was knapper fallen hingegen die Ausführungen zur Kalkulation des Erfolgshonorars aus. Der Schwerpunkt des Werks liegt auf Arbeitshilfen und Mustern (S. 45–95), die auch von einer CD-ROM übernommen werden können. So bietet der Verfasser dem Leser neben Mustervereinbarungen auch diverse Checklisten an. Er folgt bei seinen Mustern der – umstrittenen – Meinung, dass in der Vereinbarung die alternativ geschuldete gesetzliche Vergütung nach dem RVG im Detail auszuwerfen ist. Im Anhang finden sich neben Gesetzestexten der der Reform zu Grunde liegende Beschluss des BVerfG, Auszüge aus den Gesetzesmaterialien, Rechtsprechung in Leitsätzen sowie eine Gesetzessynopse.

II. Gewerbliche Prozessfinanzierung

Die verbreiteten sprachlichen Unschärfen im anwaltlichen Vergütungsrecht („Gebühr“, „Honorar“) setzen sich auch beim Begriff des Erfolgshonorars fort. Er erweckt den Eindruck, als ob es sich beim Erfolgshonorar um eine eigenständige, belohnende Art der Vergütung des Anwalts handelt. Tatsächlich ist das Erfolgshonorar aber eine besondere Form der Finanzierung von Rechtsverfolgungskosten im Interesse des Mandanten auf der Basis einer gewöhnlichen anwaltlichen Vergütungsvereinbarung (sieht man einmal vom Sonderfall der *quota litis* ab). Es besteht daher eine Nähe zwischen anwaltlichen Erfolgshonoraren und gewerblicher Prozessfinanzierung. Maßgeblicher Unterschied ist, dass der Rechtsanwalt spekulativ nur seine eigenen Kosten finanzieren darf, der Prozessfinanzierer hingegen die gesamten Rechtsverfolgungskosten. Es kann daher nicht überraschen, dass die Reform des Erfolgshonorars auch die gewerbliche Prozessfinanzierung wieder stärker in den Fokus rücken lässt. Zur Plethora von Dissertationen zur Prozessfinanzierung sind aktuell zwei weitere gestoßen:

1. John-R. Skrzepski arbeitet in seiner Studie „Die gewerbliche Fremdfinanzierung von Prozessen gegen Erfolgsbeteiligung“ die klassischen Problemfelder der Prozessfinanzierung ab: Er grenzt sie nach einer Einführung in die Geschäftspraxis der Prozessfinanzierung zunächst gegenüber alternativen Modellen der Kostenfinanzierung ab (Kapitel 2) und geht sodann in Kapitel 3 der Frage eines denkbaren Verstoßes gegen das Rechtsberatungsrecht, Berufsrecht und Zivilrecht (§ 138 BGB) nach. Interessant aus Sicht des Anwaltsrechtlers sind hier insbesondere die Ausführungen zur Umgehung des § 49 b Abs. 2 BRAO bei einer Verbindung von Rechtsanwalt und Prozessfinanzierer. In Kapitel 4 nimmt Skrzepski schließlich eine ty-



Die gewerbliche Fremdfinanzierung von Prozessen gegen Erfolgsbeteiligung von John-Robert Skrzepski; Hamburg: Dr. Kovac, 2008; 286 S., kart.; 978-3-8300-3507-7; 88,00 €.



Gewerbliche Prozessfinanzierung und Staatliche Prozesskostenhilfe von Dirk Böttger; Berlin: de Gruyter, 2008; XXIV, 211 S., kart.; 978-3-89949-469-3; 68,00 €.

pologische Einordnung des Prozessfinanzierungsvertrags vor. Der Vielzahl der hierzu vertretenen Auffassungen fügte er mit der Qualifizierung als selbstständiger Garantievertrag eine weitere hinzu. Den Problemen der Dreiecksbeziehung Rechtsanwalt, Finanzierer und Anspruchsinhaber geht der Verfasser in einem abschließenden Kapitel 5 nach. Schwerpunktmäßig behandelt werden hier Fragen der Haftung und Vergütung.

2. Dirk Böttger geht in seiner Studie „Gewerbliche Prozessfinanzierung und Staatliche Prozesskostenhilfe“ der praxisrelevanten und bislang noch nicht vertieft erörterten Frage nach, inwiefern in Insolvenzverfahren bei unzulänglichen Massen die gewerbliche Prozessfinanzierung für Insolvenzverwalter eine Alternative zur nur selten zu erlangenden Prozesskostenhilfe oder zur kaum zu realisierenden Finanzierung von Gerichtsverfahren durch Insolvenzgläubiger sein kann. Der Verfasser stellt zunächst die Vor- und Nachteile von PKH und Prozessfinanzierung für den Insolvenzverwalter dar und kommt zu dem Ergebnis, dass die Gewährung von PKH vom Gericht allein mit dem Hinweis auf die Möglichkeit gewerblicher Prozessfinanzierung verweigert werden kann. Böttger ist der Auffassung, dass bei konsequenter Anwendung der Vorgaben der InsO der Insolvenzverwalter in Klageverfahren mit Streitwerten ab 30.000,- EUR ohnehin die Beantragung von PKH zu unterlassen und vielmehr auf eine Prozessfinanzierung zu setzen hat, da ansonsten ein Klageverfahren für den Verwalter unzumutbar sei. Bei der Erfolgsbeteiligung des Prozessfinanzierers handele es sich um schlichte Verwertungskosten. Da die Gefahr einer Masseschmälerung zu meist nicht bestehe, sei auch nur ausnahmsweise eine Zustimmung zum Abschluss des Prozessfinanzierungsvertrags seitens der Insolvenzgläubiger notwendig. Nach dieser Fundierung aus dem Blickwinkel des Insolvenzrechts bestimmt der Verfasser sodann die Rechtspositionen des Prozessfinanzierers und des Insolvenzverwalters nach Vertragsschluss.



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.