

## Forum Zukunft: Plädoyer für weitgehende Zulassung des Erfolgshonorars in Deutschland

*„Das Verbot anwaltlicher Erfolgshonorare einschließlich des Verbots der quota litis ist mit Artikel 12 Abs. 1 GG insoweit nicht vereinbar, als es keine Ausnahme für den Fall zulässt, dass der Rechtsanwalt mit der Vereinbarung einer erfolgsbasierten Vergütung besonderen Umständen in der Person des Auftraggebers Rechnung trägt, die diesen sonst davon abhalten, seine Rechte zu verfolgen“,* so das Bundesverfassungsgericht in dem Beschluss vom 12.12.2006.

kurz: Das generelle Verbot des Erfolgshonorars ist verfassungswidrig.

Was machen die Anwaltsverbände daraus?

*„Die Vereinbarung des Erfolgshonorars ist unzulässig“* – es folgen eng begrenzte Ausnahmen von der so aufgestellten Regel, so der Gesetzesvorschlag des DAV

*„Vereinbarungen, durch die eine Vergütung oder ihre Höhe vom Ausgang der Sache oder vom Erfolg der anwaltlichen Tätigkeit abhängig gemacht wird (Erfolgshonorar) oder nach denen der Rechtsanwalt einen Teil des erstrittenen Betrages als Honorar erhält (quota litis), sind unzulässig, soweit das Rechtsanwaltsvergütungsgesetz nichts anderes bestimmt“* (Vorschlag der BRAK)

BRAK und DAV präferieren die „kleine“ Lösung. Kleine Lösungen sind kein großer Wurf. Sie sind vielmehr gekennzeichnet durch Ängstlichkeit, einer geradezu übersteigerten Angst vor Vertragsfreiheit und dem Ruf nach staatlicher Regulierung statt marktgerechtem Verhalten.

Es erscheint mir geradezu als **anachronistisch**, dass das Bundesverfassungsgericht ein Verbot für verfassungswidrig erklären muss, das es verhindert, dass bedürftige Rechtssuchende anwaltlich betreut werden. Vielleicht wäre es ja noch möglich gewesen, einen Prozessfinanzierer zu finden, der am Erfolg des der Entscheidung zugrunde liegenden Restitutionsverfahrens partizipiert hätte.

Nein, umgekehrt würde ich die ökonomischen Mechanismen ja noch verstehen: Die vollständige Freigabe von Vereinbarungen über Erfolgshonorare könnte zu einer **Risikovermeidungsstrategie** führen, sodass nur noch Verfahren mit sicheren Erfolgchancen angenommen würden. Ein Mandant, dessen Verfahren ein hohes Risiko aufweist, hätte also kaum eine Chance, einen qualifizierten Anwalt zu finden – es sei denn, er ist wohlbetucht und vergütet den Anwalt in der schon jetzt zulässigen Erfolgsvariante, nämlich in der Erhöhung von gesetzlichen Gebühren (§ 49 b Abs. 2 S. 2 BRAO).

Nein, so ist es nicht: Der überregulierte Schutz von Anwälten pönalisiert diejenigen Kollegen mit einem eigentlich anerkennenswerten Berufsethos, das die Interessenvertretung von

Mandanten in den Vordergrund stellt. Entschuldigung, aber das ist doch wirklich absurd, dass eine Kollegin sanktioniert wird, weil sie erfolgreich zwei mittellose Amerikanerinnen bei der Rückübertragung des ihnen zustehenden Grundstücks vertreten hat. Ihre Mandantinnen hatten überhaupt nichts gegen die Erfolgsvergütung und haben diese gerne bezahlt. Auch die Sächsische Rechtsanwaltskammer, muss ich zu unserer Ehrenrettung sagen, war nicht schuld an dem Verfahren. Die Anwältin wurde durch die Staatsanwaltschaft, die von dem Deal Wind bekommen hatte, verfolgt.

Muss ich als Anwalt eigentlich verhindern, dass mich der Mandant an meiner juristischen Einschätzung über die Erfolgsaussichten eines Verfahrens festhält? Unter Regressgesichtspunkten kann ich mich doch sowieso schon kaum herauswinden. Warum soll ich mich dann nicht wenigstens belohnen lassen, wenn ich den skeptischen Mandanten durch eine erfolgreiche Verfahrensführung von der Richtigkeit meiner Expertise überzeuge? Oder, umgekehrt, warum nehme ich es dann nicht hin, wenn ich im Misserfolgfall auch einen Gebührenabschlag akzeptieren muss? – no win, less fee.

Überprüfen wir es einmal. Sie werden verzeihen, ich bin Arbeitsrechtler und möchte lieber bei meinen Leisten bleiben, also Fälle aus meinem Beritt nehmen:

Stellen Sie sich vor, zu Ihnen kommt ein **Arbeitnehmer**, der gekündigt wurde. Er hat keine Rechtsschutzversicherung und wegen einiger Ersparnisse wird er auch keine Prozesskostenhilfe bekommen. Die Erfolgsaussichten auf dem Arbeitsmarkt zur Erlangung eines anderen Jobs sind nur eingeschränkt gegeben. Für diesen Arbeitnehmer ist gerade die berufliche Existenz weggebrochen. Er macht sich Sorgen um den Unterhalt seiner Familie und die Schulbildung seiner Kinder. Geld für einen Rechtsstreit ist eher nicht vorhanden. Er hat auch nicht die Erfahrung des arbeitsrechtlich versierten Anwalts, dass, wenn schon nicht der Job, so aber jedenfalls eine die Anwaltsgebühren deckende Abfindung mit hoher Wahrscheinlichkeit herauskommen wird. Kann ich ihm nicht mit meinen Gebühren entgegen kommen und mit ihm vereinbaren, dass der Streit ohne zusätzliche finanzielle Belastung für ihn ausgetragen wird – im worst case sogar: no win, no fee? Würde ich diesen Streit anders führen als heute – mit gesicherten, gesetzlichen Gebühren? Ich glaube nicht und ich kann auch nicht erkennen, dass meine Verfahrensführung primär pekuniär ausgerichtet wäre. Das gilt doch schon für den Anfall der Einigungsgebühr, mit der der Gesetzgeber Anwälte an sich zu Einigungsbereitschaft animieren will. Jedoch wird der seriöse Anwalt nicht Mandanteninteressen zurückstellen, um wegen der Einigungsgebühr eine Einigung zu produzieren. Genau so wenig wird eine quota litis eine Einigung herbeiführen oder verhindern können. Aber nun begeben wir uns in den Bereich der Glaubenssätze; ich jedenfalls teile nicht die Auffassung, die auch beim Gesetzgeber verbreitet zu sein scheint, dass Anwälte korrumpierbar wären – jedenfalls nicht durch erfolgsbasierte Vergütungen.

Überlegen wir uns die Fallkonstellation umgekehrt: Ein vor **Sanierungskündigungen** stehendes Unternehmen beauftragt Sie. Ziel – das wäre der zu definierende Erfolg – ist es, die für erforderlich gehaltenen Beendigungen von Arbeitsverhältnissen unter Einsatz einer

bestimmten finanziellen Obergrenze zu erreichen. Es muss ein Sozialplan verhandelt werden und Kündigungen sind so bestandsfest zu gestalten, dass ein vorher bestimmtes Abfindungsvolumen, einschließlich des Risikos von Verzugslohnzahlungen, nicht überschritten wird. In solchen Konstellationen neigt der Mandant ja heute schon dazu, Ihnen eine „Prämie“ anzubieten, wenn Ihnen die Erfüllung der Aufgabe gelingt. Arbeiten Sie deshalb mit schmutzigen Tricks, mehr als schon jetzt? Ich halte das für unwahrscheinlich. Sie streben die ausgelobte Zusatzvergütung an, natürlich, aber dies steht vor dem Hintergrund erhöhten Aufwandes und Engagements. Warum sollten Sie zur Erlangung der Erfolgsprämie, wie das noch heute der Fall ist, auf die Einlösung eines Schenkungsversprechens oder nachträgliche Vereinbarung verwiesen werden müssen, statt von vornherein einen klar definierten Anspruch zu erhalten? Ich möchte nicht von vagen Versprechungen abhängig sein, sondern ich wünsche mir klar ausgehandelte Verträge auch über meine Vergütung.

Und ich will Ihnen noch einen Bereich nennen, in dem sich Abrechnung aufgrund erfolgsbasierter Vergütung geradezu aufdrängt: Machen Sie mal eine komplizierte **Verfassungsbeschwerde**. Wenn der Mandant kommt, wird der advocatorische Ehrgeiz angestachelt – dem in seinen Grundrechten verletzten Bürger muss geholfen werden. Vor den Fachgerichten hat der Mandant aber – rechtskräftig – verloren; Geld zu erhöhter Vergütung ist dann oft nicht mehr da. Oder nehmen Sie die Bürgerinitiative, die meist nicht üppig mit Geld ausgestattet ist. So habe ich vor ein paar Jahren die Initiative für ein Volksbegehren gegen Schulschließungen vor dem Sächsischen Verfassungsgerichtshof vertreten. Das war ein äußerst kompliziertes Verfahren, das letztlich erfolgreich abgeschlossen werden konnte. Vorher war wenig Geld da, aber hohe Bereitschaft zur Zahlung einer Erfolgsvergütung. Es liegt auf der Hand – und wird regelmäßig auch von den Mandanten angesprochen – in solchen Fällen Vergütungsvereinbarungen zu schließen, die insbesondere auch Erfolgselemente beinhalten. Es ist auch nicht ansatzweise erkennbar, wie hierdurch die anwaltliche Leistung beeinträchtigt – im Sinne von mangelnder Seriosität – werden sollte.

Jeder von Ihnen wird in dem von ihm jeweils speziell bearbeiteten Rechtsgebiet ähnliche Standardfälle kennen und durchaus in der Lage sein, die Risiken einer erfolgsbasierten Vergütung, ggf. auch in Form einer quota litis, abzuschätzen. Voraussetzung ist allerdings durchaus die juristisch verantwortliche Einschätzung der Verfahrensaussichten.

Ich bekenne, ich fokussiere in meinem heutigen Statement nicht so sehr den Grundrechtsschutz der Rechtsuchenden, der Mandanten. Wenn ich für **Vertragsfreiheit der Rechtsanwälte** plädiere, so geht es mir mehr darum, manche Interessensvertretung auch unter Einsatz eigenen Risikos, aber mit der Chance auf einen vergoldeten Erfolg zu führen. Damit rede ich keineswegs einer Dominanz wirtschaftlicher Erwägungen das Wort. Anwaltliche Unabhängigkeit bleibt auch erhalten, wenn ich meine Vergütung zumindest gelegentlich auch am Erfolg meiner Tätigkeit ausrichte. Der erfolglose Anwalt ist auch heute schon nicht unabhängig, denn er wird in der Regel nicht von Mandanten frequentiert. Den Gesichtspunkt eines Schutzes der Bürger vor Übervorteilung kann ich schon vom Grundansatz her nicht teilen. Sicherlich gibt es auch unter uns Anwälten schwarze Schafe, also Kollegen, die

unredlich agieren. Diese Kollegen haften ihren Mandanten für fehlerhafte Rechtsberatung und Rechtsvertretung. Ich kann aber die Ausnahme nicht zur Regel deklarieren und den Schutz an der Ausnahme orientieren.

Im Übrigen stößt es mir durchaus auf, wenn auf einer so hehren **ethischen Ebene** argumentiert wird. In zahlreichen Ländern ist die freie Vereinbarung von Vergütungen zulässig und insbesondere auch die Vereinbarung erfolgsbasierter Vergütung. Die Kolleginnen und Kollegen dort üben ihren Beruf der advokatorischen Fürsprache mindestens ebenso seriös aus wie wir, die wir uns hinter fast paradiesischen Zuständen von Gebührenstandards verschanzen können. Das Argument von der mangelnden Seriosität anwaltlicher Tätigkeit, wenn die Vergütung hierfür am Erfolg gemessen würde, erscheint vor diesem Hintergrund anmaßend und unkollegial gegenüber den Kollegen, die teilweise schon seit Jahren nach erfolgsbasierten Vergütungssystemen abrechnen. Den erhobenen Zeigefinger sollten wir ganz schnell einziehen.

Nun lassen Sie mich, zum Schluss, ein ganz klein bisschen aus der Ecke herauskommen, in die ich mich gestellt habe und in der ich, nach dem derzeitigen Gesetzgebungsstand wohl eher auf der Verliererseite bin. Man kann natürlich politische Opportunitätsabwägungen anstellen. Dann wird man konstatieren können, dass das System heutiger Vergütung für Rechtsanwälte, niedergeschlagen im Rechtsanwaltsvergütungsgesetz, einen durchaus hohen Standard bietet, der sich auch in ein System des breit gefächerten Rechtsschutzes für Großteile der Bevölkerung einbettet. Vielleicht sind wir noch nicht so ... **europäisch**, dass wir es verstehen würden, mehr auf die staatliche Regulierung zu verzichten und uns auf die Regulative der Vertragsfreiheit zu verlassen. Ich gehe aber zuversichtlich davon aus, dass das nur noch eine Frage der Zeit ist.