

Markus Hartung*

Wer schützt wen vor wem? – oder: Muss der Mandant vor Erfolg geschützt werden?

Stichworte: Erfolgshonorar in Deutschland, Honorarvereinbarung, Verbot, Ausnahmen, § 4a Abs. 1 RVG

Kritische Anmerkungen zu einer noch lange nicht beendeten Diskussion

Die Schlacht ist geschlagen, aber die Diskussionen mit den Mandanten gehen jetzt erst los. Der Gesetzgeber hat das Verbot des Erfolgshonorars bestätigt. Lediglich im neuen § 4a Abs. 1 RVG ist eine Ausnahme eingefügt. Ab dem 1. Juli 2008 darf ein Erfolgshonorar vereinbart werden, wenn der Auftraggeber aufgrund seiner wirtschaftlichen Verhältnisse ohne die Vereinbarung eines Erfolgshonorars von der Rechtsverfolgung abgehalten würde. Der Gesetzgeber hat, weil natürlich auch bei finanzkräftigen Unternehmen die wirtschaftlichen Verhältnisse schlecht sein können, zusätzliche Sicherungen für das Verbot in die Vorschrift aufgenommen: Das Erfolgshonorar ist nur im Einzelfall zulässig – und nur bei verständiger Betrachtung. Dafür soll aber, so der Kompromiss im Rechtsausschuss des Bundestags, ein flexibler Massstab gelten, so dass auch die ausdrücklich in der Gesetzesbegründung erwähnten mittelständischen Unternehmen bei grossen Verfahren Erfolgshonorare zahlen dürfen. Der Autor, Partner in einer internationalen Sozietät, begründet, warum die jetzige Lösung ein fauler Kompromiss ist und mehr Freiheit bei der Vergütungsvereinbarung der Anwaltschaft gut täte.

I. Was ist eigentlich anwaltlicher Erfolg?

Fangen wir doch zunächst einmal mit der Klärung eines Begriffs an: «Erfolg». Was bedeutet Erfolg? Die Frage ist gerechtfertigt, weil in der Diskussion Erfolgshonorar mit «mehr Geld für Anwälte» gleichgesetzt wird. Aber ist das unser Thema?

Der Oberbegriff des Erfolges ist die Leistung, und mit dem Begriff «Erfolg» verbinden wir eigentlich nur Positives. Etymologisch ist «Erfolg» eine Rückbildung des mittelhochdeutschen «ervolgen», das wiederum für Erreichen oder Erlangen steht, so dass es sich eigentlich vom reinen Begriff her nicht zwingend um etwas Positives handelt. Aber wir unterscheiden umgangssprachlich heute den Erfolg vom Misserfolg, verstehen den Erfolg als «erreichen des Zieles», und deshalb ist der Erfolg etwas Positives.

* Rechtsanwalt in Berlin, Partner bei der Sozietät Linklaters und Mitglied im Berufsrechtsausschuss des Deutschen Anwaltsvereins, autor@anwaltsblatt.de.

Die Erstveröffentlichung des vorliegenden Beitrages ist in der Ausgabe 6/2008 (S. 396 ff.) des Deutschen Anwaltsblattes erschienen; der Abdruck erfolgt mit freundlicher Genehmigung des Deutschen Anwaltsvereins.

Warum müssen wir uns überhaupt mit dem Begriff befassen? Nun, es gibt Fälle, in denen der Erfolg der anwaltlichen Tätigkeit klar definierbar ist, etwa in einer gerichtlichen Auseinandersetzung: Wer gewinnt, ist erfolgreich. Wenn es also im Prozessbereich relativ einfach ist, einen Erfolg zu definieren, so wird es im Bereich der aussergerichtlichen Beratung gelegentlich weniger einfach. Ein kurzes Beispiel: Wenn Sie in einer Transaktion beraten, dann wird überwiegend die durchgeführte Transaktion als Erfolg für den Mandanten bezeichnet, und in der Regel bekommt man ein Premium dann, wenn eine Transaktion «fliegt», nämlich erfolgreich durchgeführt wird.

Doch was passiert, wenn die Transaktion scheitert? Dann muss man sich nicht selten mit dem Wunsch des Mandanten auseinandersetzen, weniger zu zahlen. Aber liegt das daran, dass die anwaltliche Tätigkeit erfolglos war? Schliesslich kann es ja durchaus ein Erfolg der anwaltlichen Tätigkeit sein, jemanden von einer M&A-Transaktion abzuhalten, ihn durch eine möglichst gründliche Due Diligence auf die versteckten Gefahren hinzuweisen, so dass er von der Transaktion besser die Finger lässt. Ist das dann eine erfolgreiche anwaltliche Tätigkeit? Wie immer man es auch betrachten will: Mehr Geld gibt es dafür jedenfalls nicht.

Der Begriff Erfolgshonorar ist daher leicht irreführend. Besser wäre «ergebnisbezogenes Honorar», aber das ist zugegebenermassen weniger griffig, solche Begriffe fallen auch nur Juristen ein. Also lassen wir es beim Erfolgshonorar, im Bewusstsein um die Unvollkommenheit dieses Begriffs.

II. Das Verbot des Erfolgshonorars – ein tabuisiertes Thema

Was die rechtlichen Rahmenbedingungen angeht, da ist es zunächst sehr einfach, oder besser: Es war einfach. Nach der jetzt noch bis Ende Juni 2008 geltenden Regelung ist die Vereinbarung von Erfolgshonoraren, wenn dies vorher oder mit Erteilung des Mandats geschah, verboten.

Das Verbot der Vereinbarung von Erfolgshonoraren hat in Deutschland eine wechselvolle Geschichte. Es war nicht immer gesetzlich verboten, aber in der Zeit, als es nicht per Gesetz verboten war, wurde es als etwas verbotenes, nämlich als standeswidrig und sittenwidrig behandelt.

Ein kurzer geschichtlicher Rückblick: Das Verbot des Erfolgshonorars in § 49b Abs. 2 S. 1 BRAO, das das BVerfG in seiner Entscheidung vom 12. Dezember 2006¹ kassiert hat, gibt es erst

¹ BVerfGE 117, 163 = AnwBl 2007, 297.

seit dem Jahre 1994. Vorher, seit 1957, gab es kein gesetzliches Verbot. Das überrascht, oder? Man glaubt doch, wir hätten es mit einer Regelung seit unvordenklicher Zeit zu tun.

Aber es war so: Nach 1871 gab es in Deutschland zunächst keine vergleichbaren reichsgesetzlichen Verbote. Allerdings waren die anwaltlichen Ehrengerichte schon damals der Meinung, gesetzliches Verbot hin oder her, dass die Vereinbarung solcher Erfolgshonorare unzulässig sei. Das wurde immer mit der Funktion des Rechtsanwalts begründet, er sei schliesslich Organ der Rechtspflege. Insbesondere die Quota Litis sei unzulässig, und das Reichsgericht war in ständiger Rechtsprechung der Auffassung, es handele sich bei einer Vereinbarung einer Quota Litis immer um eine schwere Standesverfehlung.

In Deutschland trat ein gesetzliches Verbot der Vereinbarung von Erfolgshonoraren erstmalig am 1. Juni 1944 in Kraft – die Nationalsozialisten wollten vor allem die Strafverteidiger treffen. Die damalige Vorschrift des § 93 Abs. 2 RAGeBO verbot ausdrücklich die Vereinbarung von Erfolgshonoraren bzw. qualifizierte sie als unwirksam. Diese Vorschrift wurde dann 1950 in das Bundesrecht übernommen und galt bis zum Inkrafttreten der BRAGO im Jahre 1957. Damit trat kurioserweise das gesetzliche Verbot wieder ausser Kraft: Weder in der BRAGO aus dem Jahr 1957 noch in der im Jahr 1959 in Kraft getretenen BRAO war ein solches Verbot enthalten.

Waren Erfolgshonorare also erlaubt, sozusagen in einer Phase des Lichts und der Aufklärung zwischen 1957 und 1994? Weit gefehlt, denn: Was gelten schon Gesetze, wenn es um den Anwaltsstand geht?

Die BRAK war auch trotz des Wegfalls des gesetzlichen Verbots der Auffassung, in der Regel sei es unzulässig, ein Erfolgshonorar zu vereinbaren. Das war in § 52 der «Grundsätze des anwaltlichen Standesrechts (Richtlinien gem. § 177 Abs. 2 Nr. 2 BRAO)» enthalten, noch zu der Zeit, als die Anwaltschaft der Meinung war, die Grundsätze des anwaltlichen Standesrechts seien sozusagen übergesetzliches Naturrecht, und sie durften sich durch die Rechtsprechung des BGH bestärkt fühlen.

Nachdem dann das anwaltliche Berufsrecht aufgrund der sog. Bastille-Entscheidungen des BVerfG vom 14. Juli 1987² neu geordnet werden musste, galt der wesentliche Kern der Standesrichtlinie zunächst bis zur BRAO-Reform 1994 weiter. Ab dann gab es den § 49b Abs. 2 BRAO, seit dem 1. Juli 2004 war das Verbot dann unverändert in § 49b Abs. 2 S. 1 BRAO enthalten.

Das jetzt vom Bundestag verabschiedete Gesetz heisst «Gesetz zur Neuregelung des Verbots der Vereinbarung von Erfolgshonoraren». Der Parlamentarische Staatssekretär Hartenbach hat dazu gesagt, es müsse eigentlich «Gesetz zur Ermöglichung eines Erfolgshonorars» heissen. Wie auch immer: Die parlamentarische Debatte am 25. April 2008 zeigte den Versuch aller Fraktionen, gemeinsam etwas umzusetzen, was man umsetzen muss, weil man durch das BVerfG dazu gezwungen worden sei – aber auch nicht mehr.

Nachdem das BVerfG in seiner Entscheidung vom 12. Dezember 2006³ die derzeitige gesetzliche Regelung für verfassungswidrig erachtet und den Gesetzgeber aufgefordert hatte, bis Juni 2008 eine Neuregelung zu treffen, haben sich die Anwaltsverbände, Standesvertretungen und der Gesetzgeber Gedanken darüber gemacht, wie man etwas ändern kann, ohne wirklich etwas zu ändern – und das Ergebnis sehen wir heute. Erfolgshonorare sind immer noch des Teufels, sie sind gefährlich und müssen daher eingedämmt werden. Warum eigentlich? Nicht nur aus Sicht der Bundesrechtsanwaltskammer gilt immer noch das, was der BGH einmal in einer Entscheidung aus dem Jahre 1980 gesagt hat:⁴

«Vereinbarungen über Erfolgshonorare sind (. . .) grundsätzlich unzulässig, weil sich der Rechtsanwalt als unabhängiges Organ der Rechtspflege bei seiner beruflichen Tätigkeit nur von Rücksichten auf die von ihm betriebene Sache leiten lassen darf. Dazu gehört, dass er sich gegenüber der Partei und ihren Belangen die erforderliche Freiheit bewahrt. Diese Unabhängigkeit gefährdet er, wenn er sein Interesse an einer angemessenen Entlohnung mit dem Interesse der Partei an einem eher günstigen Ausgang der Sache dadurch verquickt, dass er seine Vergütung von der erfolgreichen Durchführung des Auftrags abhängig macht. (. . .). Derartige Vereinbarungen verstossen daher grundsätzlich gegen die guten Sitten und sind nach § 138 Abs. 1 BGB nichtig.»

Das BVerfG hat uns dazu gesagt, dass es keine verfassungsrechtliche Vorgabe darüber gibt, wie eigentlich genau eine Regelung aussehen muss. Man könnte von Verfassungswegen auch ohne eine Regelung leben. Keinesfalls sei es ein Verstoß gegen die guten Sitten, überhaupt ist das BVerfG deutlich weniger moralisch als etwa der BGH damals. Jede Regelung müsse aber eins erreichen, bzw. dürfe eins nicht verhindern: Den Zugang zum Recht.

III. Was wollen eigentlich die Mandanten?

Was die wirtschaftlichen und sozialen Rahmenbedingungen des Erfolgshonorars angeht, ist es nicht einfach, in der Kürze der zur Verfügung stehenden Zeit alles dazu zu sagen. Ich will mich darauf beschränken, dass nach einer Soldan-Umfrage aus dem Jahr 2005 immerhin 8% der befragten Rechtsanwälte eingeräumt haben, dass sie schon mal Erfolgshonorare vereinbart haben, und 59% der Befragten haben gesagt, dass sie nach Abschluss der Sache ihre ursprüngliche Rechnung korrigiert hätten. Das heisst: Mindestens 67% der Rechtssuchenden sind der Meinung, anwaltliche Honorare sollten in einer Beziehung zum Erfolg stehen. Das sind 2/3 der rechtssuchenden Bevölkerung – und wir Anwälte verstecken uns immer noch hinter dem gesetzlichen Gebot des Mindesthonorars?

Nach den Reaktionen, die etwa in der Redaktion des Anwaltsblatts eingehen, muss man davon ausgehen, dass die Hal-

2 BVerfGE 76, 171 = AnwBl 1987, 598 und BVerfGE 76, 196 = AnwBl 1987, 603.

3 BVerfGE 117, 163 = AnwBl 2007, 297.

4 BGH NJW 1981, 998.

tung weiter Teile der Anwaltschaft deutlich weniger holzschnittartig ist, als das offenbar angenommen wird. Man sollte zur Kenntnis nehmen, dass der Denk- und Erkenntnisprozess unter den Anwälten offenbar weiter gediehen ist als in der organisierten Anwaltschaft bzw. ihren Vertretern. Und die andere Seite, die Rechtssuchenden, unsere Mandanten? Siehe oben, mindestens ^{2/3} der rechtssuchenden Bevölkerung verstehen längst nicht mehr, was sich da honorarmässig tut, und sie wollen es nicht mehr akzeptieren.

IV. Anwälte und Geld – warum so viel Misstrauen?

Anwälte und Geld: Kein einfaches Thema. Etwas sehr Kluges zu diesem Thema lesen Sie im Anwaltsblatt, wo sonst, und zwar in einem Beitrag aus dem Juni-Heft 2007, dort ist ein wirklich lezenswerter Aufsatz von Bernhard Stüer zum Thema Erfolgshonorare.⁵ Ich will das nicht weiter vertiefen, sondern kann Ihnen diesen Beitrag wirklich nur ans Herz legen, weil Sie da viel über Anwälte lernen.

Aber woran liegt es eigentlich, dass die Diskussion über Anwälte und Geld so schwierig ist? Eigentlich haben Anwälte in der Öffentlichkeit doch einen ganz guten Ruf – oder? Anwaltsserien im Fernsehen sind so populär wie nie, und es ist ganz egal, ob es um den smarten Frauenversther in «Edel und Starck» oder ob es um die Koloss gewordene Wiedergeburt des St. Ivo geht, nämlich um den Anwalt Gregor Ehrenberg in der Serie «Der Dicke». In den vielen amerikanischen Anwaltsserien kommt ebenfalls ein insgesamt positives Bild rüber, so dass man doch eigentlich annehmen sollte, dass jedenfalls in der öffentlichen Wahrnehmung kein Problem bestehen sollte, wenn diese sympathischen Figuren, deren Tätigkeit so sinnstiftend und hilfreich ist, auch anders bezahlt werden als nach festgelegten Tabellen. Was sagt uns Wilhelm Busch: *Der Rechtsanwalt ist hochverehrllich, obwohl die Kosten oft beschwerlich* – letzteres ist offenbar im Hinblick auf die unumstössliche Mindestgebühr auch im Misserfolgsfalle gemünzt, also geradezu als Plädoyer für das Erfolgshonorar zu verstehen.

Dieses eher freundliche Bild in der öffentlichen Wahrnehmung teilen aber Gesetzgeber und Richter – mit Ausnahme der Richter am Bundesverfassungsgericht – nicht. Man hat den Eindruck, dass der Gesetzgeber Anwälte nicht mag, und schon gar nicht, wenn es ums Geld geht. Man traut uns nicht, das ist das Problem. Auch Richter mögen Anwälte nicht besonders, vermutlich aus mehr als einem Grund. Ich meine nicht den Umstand, dass es die Anwälte sind, die das beschauliche Leben der Richter stören. Wenn Sie sich etwa einmal Gerichtsentscheidungen zur Angemessenheit von Anwaltshonoraren durchlesen, dann wissen Sie, was ich meine, und meine Vermutung, dass der Gesetzgeber die Anwälte nicht mag, wenn es um Geld geht (und wahrscheinlich auch sonst nicht), kommt auch daher: Erinnern Sie sich noch an die Diskussion über die Honorarsätze aus der BRAGO? Alles wurde erhöht – Steuern, Beiträge –, alles wurde

teurer – Mieten, Löhne, Sozialversicherung, Lebenshaltung insgesamt – aber: Die Honorarsätze blieben gleich. Das Argument des Gesetzgebers war immer, dass sich doch die Streitwerte erhöht hätten und sich folglich die Einkommenssituation der Anwälte deutlich gebessert hätte – damals wie heute ein unzutreffendes Argument, und an der Lebenswirklichkeit vorbei.

Zudem gewinnt man den Eindruck, dass Anwälte aus Sicht des Gesetzgebers und der Rechtsprechung nicht mit Geld umgehen können, oder besser: Sobald Geld im Spiel ist, arbeiten sie nicht mehr so, wie sie sollten, nämlich als unabhängige Organe der Rechtspflege. Daher muss man die Anwälte vor sich selber schützen, ihnen staatlicherseits helfen, ihren Pflichten nachzukommen. Und man muss den rechtssuchenden Bürger vor seinem Anwalt schützen – dem er doch eigentlich vertrauen soll. Immer muss erst das Bundesverfassungsgericht kommen, um dem Gesetzgeber und den Gerichten zu sagen, wie man im modernen Verfassungsstaat mit Rechtsanwältinnen umgeht.

Was hat das mit unserem Thema zu tun: Es geht darum, deutlich zu machen, dass wir erst einmal mehrere Schichten von Moral und Misstrauen beiseite räumen müssen, damit wir uns dem Thema mit Verstand und nicht mit Emotion nähern können. Und wir stellen fest: Das Thema Erfolgshonorare regelt jemand, der uns – den Anwälten – nicht traut.

V. Die Nebelkerze: Amerikanisierung des Rechts

But now for something completely different: Amerikanisierung des Rechts! Das ist einer der Schlachtrufe, mit dem die Gegner des Erfolgshonorars losgezogen sind. All denen, die geglaubt haben oder sogar noch glauben, man habe hiermit sehr überzeugend argumentiert, sei gesagt: Si tacuisses... Zunächst outet man sich nämlich als jemand, der die Entscheidung des BVerfG vom 12. Dezember 2006⁶ nicht, jedenfalls nicht vollständig gelesen hat. Interessanterweise waren es in der Debatte im Bundestag ein Schwarzer und ein Grüner, die sich um eine kluge Klärung des Begriffs bemühten, nämlich der schwarze Herr Gehb und der grüne Herr Montag – man sieht, dass schwarz-grün nicht nur an der Elbe, sondern auch bereits im Bundestag funktioniert.

Was heisst Amerikanisierung des Rechts? Wenn es auch noch kein allgemeines Verständnis dieses Begriffs gibt, so hat doch der Abgeordnete Montag fünf Merkmale identifiziert, die das gut beschreiben und die für sich gesehen etwas ergeben, was er als «giftigen Cocktail» bezeichnet hat, und was, um im Bild zu bleiben, der Schierlingsbecher für jede (kontinentaleuropäische) Rechtskultur ist:

- *Class Actions* mit sog. opt-out-Regelungen – Personen werden zu Klägern, ob sie wollen oder nicht, es sei denn, sie erklären ausdrücklich, nicht dazugehören zu wollen.
- *Pre Trial Discovery* – undenkbar bei uns, weil es sich um häufig unschlüssige Klagen handelt, die erstmal mittels Ausforschungsbeweises schlüssig gemacht werden.

5 BERNHARD STÜER, ANWB 2007, 431.

6 BVerfGE 117, 163 = ANWB 2007, 297.

- *Punitive Damages*, Strafschadenersatz – so etwas gibt es bei uns nicht, was für sich gesehen noch nicht so schwerwiegend wäre, aber die Bemessung dieser Punitive Damages scheint archaischen Regeln zu folgen, oder ist vielleicht auch von Neid und Rache und der gesellschaftlichen Befindlichkeit von Jury-Mitgliedern geprägt.
- *American Rule of Costs* – während man in Deutschland in jedem Fall die Kosten der Gegenseite übernehmen muss, wenn man verliert, ist das in Amerika nicht der Fall, und das trägt mit dem letzten Element, nämlich
- *Erfolgshonoraren* – dazu bei, dass es Kläger ja einfach mal versuchen können, und wenn man unterliegt, braucht man weder seinen eigenen Anwalt noch den Anwalt der Gegenseite zu zahlen. Wenn man aber genügend Getöse macht, und vielleicht noch entsprechenden Pressetrubel um einen Prozess veranstaltet, wird es einem schon gelingen, einen Vergleich zu schliessen, wobei der Beklagte sich durch diesen Vergleich letztlich frei kauft, so dass dies mit Wiederherstellung des Rechtsfriedens nichts zu tun hat.

Alle diese fünf Gesichtspunkte führen zusammen zur Amerikanisierung des Rechts. Das Erfolgshonorar alleine führt nicht dazu. Darauf hat auch schon das BVerfG hingewiesen.⁷ Es ist daher nicht nur unfair, sondern auch falsch, über dieses Schlagwort die Anwälte haftbar zu machen für die Amerikanisierung des Rechts. Wenn der Bundesgesetzgeber diese Amerikanisierung nicht will – und das will er nicht, davon waren alle Redebeiträge in der Bundestagsdebatte am Freitag beherrscht –, dann soll er standhaft bleiben bei den jetzt anstehenden Neuregelungen zu Verbraucherschutzsammelklagen, der Gesetzgeber sollte weiterhin nicht am Prinzip des § 91 ZPO rütteln. Dadurch verhindert man dann die Amerikanisierung des Rechts, aber nicht durch das Verbot von Erfolgshonoraren.

VI. Anwälte und Unabhängigkeit – wo ist das Problem?

Die Diskussion über dieses Thema ist auch deshalb so kompliziert, weil sie moralisch geführt wird. Unabhängigkeit, Organ der Rechtspflege, Sittenwidrigkeit der Beziehung zwischen Leistung und Geld – man bekommt dieses Thema aber nicht in den Griff, wenn man sich zum moralinsauren Bedenkenträger aufschwingt und die Lebenswirklichkeit aus den Augen verliert. Es hilft auch nicht, Begriffe in die Debatte zu werfen, ohne ihre Bedeutung für das Thema zu erläutern.

So ist das etwa mit dem unabhängigen Organ der Rechtspflege – wer diesen Begriff wie Weihwasser verwendet, um sich vor dem teuflischen Erfolgshonorar zu schützen, kann nicht zu richtigen Ergebnissen kommen. Natürlich müssen wir unsere Unabhängigkeit bewahren, aber was sagt uns das in dieser Debatte? Sind wir Anwälte nicht auch in einem Markt tätig? Konkurrieren wir nicht? Es gibt doch schon heute gesetzliche

Beispiele von Erfolgshonoraren, und zwar auch in so empfindlichen Bereichen wie dem Strafrecht oder dem Recht der Prozesskostenhilfe – da funktioniert also offensichtlich etwas, was im normalen Wirtschaftsleben nicht funktioniert? Das kann niemand erklären. Und nun erlaubt die Neuregelung in Ausnahmefällen die Vereinbarung eines Erfolgshonorars – und das beeinträchtigt die Unabhängigkeit nicht? Aber ausserhalb des Einzelfalles tut es das? Das kann nicht nur niemand erklären, das versteht auch niemand mehr.

Das Bundesverfassungsgericht geht mit grossen Begriffen bekanntlich gelassen um. Während der Gesetzgeber aufgeregt die anwaltliche Unabhängigkeit bei Vereinbarung eines Erfolgshonorars gefährdet sieht, und dadurch also den Rechtsstreit in Gefahr, bescheidet das Bundesverfassungsgericht dem Gesetzgeber kühl, dass das wirtschaftliche Interesse eines Rechtsanwalts am erfolgreichen Abschluss eines Mandats für sich genommen noch keine Gefährdung der anwaltlichen Unabhängigkeit begründe. Das kommerzielle Denken sei mit dem Anwaltsberuf auch nicht schlechthin unvereinbar, das Gegenteil sei vielmehr richtig und ergebe sich aus der Konzeption, die dem Berufsrecht der Rechtsanwältinnen zugrunde liege. Rechtsanwältinnen seien Angehörige eines freien Berufs und trügen regelmässig unmittelbar oder mittelbar das volle wirtschaftliche Risiko ihrer beruflichen Tätigkeit. Daher folge schon aus dem geltenden Recht, dass Rechtsanwältinnen auf ihrer durch erfolgreiche Erledigung von Mandaten nachgewiesenen Reputation auch deshalb Wert legen, weil sie sich dadurch für weitere wirtschaftlich interessante Mandate empfehlen.

Also, im Klartext: Auch wenn wir Organe der Rechtspflege sind, dann war das nicht bestimmend für die Berufswahl, sondern: Anwalt wird man, weil man erfolgreich sein will. Wir sind kompetitive Wesen, wir wollen Menschen helfen, Positionen durchsetzen, Erfolg haben, gewinnen. Der nächste Fall soll immer interessanter sein als der vorangegangene, Ruhepausen kennen wir nicht, bei uns gilt: Nach dem Deal ist vor dem Deal. Der Erfolgswille steckt in uns, und ich bezweifle sehr, dass durch eine erfolgsbezogene Vergütung plötzlich etwas eintritt, was den Rechtsstaat gefährdet. Jeder, der glaubt, das Wesen des Anwalts bestehe darin, Fälle in Demut zu gewinnen oder zu verlieren, Hauptsache man kann dann nach einer Tabelle oder nach Zeit abrechnen – der ist selber kein Anwalt, auch wenn er den Titel tragen sollte, und er hat nicht verstanden, was uns Anwälte im tiefsten Innern antreibt. Das Erfolgshonorar ist es jedenfalls nicht.

VII. Wer schützt wen vor wem? – ein Fazit

Zum 1. Juli 2008 wird auch das Rechtsdienstleistungsgesetz in Kraft treten, und dieses Gesetz heisst so, weil Rechtsberatung eine Dienstleistung ist. Anwälte sind, unabhängiges Organ hin oder her, Dienstleister. Sie sind ausserdem in einem Markt tätig, was nicht einmal mehr die BRAK bestreitet, sondern in einen sehr hübschen Slogan gekleidet hat. Rechtsanwältinnen müssen mit allen möglichen Berufsgruppen, die sich als «Rechtsberater» verdingen, konkurrieren. Natürlich kann der Preis eine Rolle

⁷ BVerfGE 117, 163, 186 = AnwBl 2007, 297, 303.

spielen. Als Dienstleister müssen sie den Preis für ihre Leistung so bemessen, wie andere Dienstleister das tun, sie müssen also die Qualität ins Spiel bringen, und ausserdem ein angemessenes Verhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung. Für einen Mandanten spielt es auch eine Rolle, ob die anwaltliche Tätigkeit ihm zum Erfolg verhilft oder nicht, und wenn das noch lange nicht in jedem Fall gleich ein Erfolgshonorar rechtfertigt, so ist es doch Grund genug, so etwas regelmässig zu gestatten.

Ich bin deshalb dafür, dass man grundsätzlich Vereinbarungen über Erfolgshonorare frei geben sollte. Natürlich gibt es von dem Grundsatz Ausnahmen: Sorgerechtssachen eigenen sich beispielsweise nicht dafür. Das leuchtet unmittelbar ein. Es gibt sicher weitere Bereiche, in denen das nicht in Betracht kommt.

Auch wenn ein Informationsgefälle zwischen Anwalt und Mandant besteht, etwa weil der Mandant ein Verbraucher ist, der einen gewissen Schutz braucht: Dann sollte man in der Tat durch vernünftige Regelungen dafür sorgen, dass Anwalt und Verbraucher eine faire und angemessene Vereinbarung über das Honorar treffen. Damit ist beiden gedient.

Aber: Wenn Anwalt und Mandant beide um den Wert der Dienstleistung wissen, also wissen, worüber sie sprechen: Warum soll man dann staatlicherseits die Honorarvereinbarung re-

gulieren? All das hätte man eingehend bedenken können. Es hätte auch ins System gepasst, denn man findet diese Gedanken bereits im BGB, bei der unterschiedlichen Schutzbedürftigkeit gegenüber Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Das ist nicht geschehen, leider. Deswegen reden wir heute über eine Neuregelung, die das Erfolgshonorar verhindern will, aber vermutlich letztlich so effektiv sein wird, wie die Berliner innerstädtischen Grenzkontrollen nach dem 9. November 1989.

Jetzt darf man nämlich ausnahmsweise Erfolgshonorare vereinbaren, nur im Einzelfall und auch nur mit bestimmten Schichten der Bevölkerung, ausgeschlossen sind die wirklich Armen und die richtig Reichen. Die bedürftigen Rechtssuchenden haben Anspruch auf PKH und bekommen insoweit Zugang zum Recht. Bekommen sie trotz Bedürftigkeit keine PKH, dann hat ihre Sache keine Aussicht auf Erfolg, und dann ist ihr Begehren, dennoch zu klagen, nicht schutzwürdig. Auch die richtig Reichen bleiben nach wie vor von den Gefahren eines Erfolgshonorars verschont: Denn sie haben Geld genug, um teure und riskante Prozesse zu führen. Und was sage ich als wirtschaftsberatender Anwalt dann am 1. Juli 2008 einem Mandanten, der erwartet, dass Honorare sich auch am wirtschaftlichen Wert für Mandanten orientieren: Es bleibt alles beim Alten, abgesehen von Einzelfällen. ■