Die spekulative Vergütung des Rechtsanwalts

Eine tour d'horizon auf der Weltkarte von Erfolgshonorar und Streitanteil*

Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

Das schlichte Verbot von Erfolgshonorar und „quota litis" (Vereinbarung eines Streitanteils) in § 49 b Abs. 2 BRAO steht auf dem Prüfstand. Das Bundesverfassungsgericht wird demnächst entscheiden, ob eine Anwältin ihre Vergütung vom Erfolg abhängig machen darf, wenn der Mandant ansonsten das Verfahren nicht hätte führen können. Der Autor fragt nicht, ob das Verbot die Berufsfreiheit unangemessen einschränkt, sondern untersucht, wie eine erfolgsbasierte Vergütung aussehen könnte – und auf welche Leitfragen der Gesetzgeber eine Antwort finden müsste. Vorbild dafür sind die vielfältigen Lösungen in anderen Rechtsordnungen, die wesentlich liberaler als die BRAO sind.

I. Themenstellung

1. Überblick

Selbst demjenigen, der keine juristischen Publikationen liest, konnte in den vergangenen Monaten aufgrund der Berichterstattung in Tages- und Wochenzeitungen wie „Handelsblatt", „Financial Times Deutschland", „FAZ", „taz" oder „Focus"[1] nicht verborgen bleiben, dass die Vergütung der deutschen Rechtsanwälte möglicherweise vor einem Paradigmenwechsel steht: Vor dem Bundesverfassungsgericht ist die Verfassungsbeschwerde einer Dresdner Rechtsanwältin anhängig[2], die sich gegen eine anwaltsgerichtliche Verurteilung wegen der berufsrechtswidrigen Vereinbarung eines Streitanteils („quota litis") mit einer ausländischen Mandantin wehrt. Es geht in diesem Verfahren um die mögliche Verfassungswidrigkeit des § 49 b Abs. 2 BRAO. Die Überzeugtheit, mit der manche Kommentatoren meinen, die Entscheidung des BVerfG zu dem in der Norm statuierten Verbot von Erfolgshonorar und quota litis bereits prognostizieren zu können, ist zwar ein wenig irritierend und für den Berichterstatter des Senats möglicherweise etwas befremdlich. Allerdings sprechen nach den von BRAK und DAV abgegebenen Stellungnahmen und den Vorarbeiten der Rechtswissenschaft einige Gründe dafür, dass die uneingeschränkte Fortgeltung der Verbotsnorm des § 49 b Abs. 2 BRAO nicht gewiss ist.[3] Es ist vor diesem Hintergrund hilfreich, Klarheit darüber zu gewinnen, wo Deutschland bei einem weltweiten Vergleich mit seinem uneingeschränkten Verbot des Erfolgshonorars steht, um für die aufgeregter werdende berufspolitische Diskussion den Blick zu weiten.

Sollte das Verbot des § 49 b ABs. 2 BRAO tatsächlich fallen, wäre zwar die Frage des „Ob" geklärt, unbeantwortet bliebe aber das praktisch viel relevantere „Wie". Für die weitere Rechtsentwicklung in Deutschland ist es daher hilfreich, Klarheit über die Weltkarte der erfolgsbasierten Anwaltsvergütung zu gewinnen und sich den zum Teil sehr weitreichenden Erkenntnissen und ausdifferenzierten Regelungen des Auslands nicht zu entziehen. Der Beitrag will deshalb einige Entwicklungslinien dieses interessanten Themas nachzeichnen. Hierzu werden zunächst einige theoretische Betrachtungen zur erfolgsbasierten Vergütung und eine Klärung von Begrifflichkeiten vorgenommen. Sodann wird die Regulierung von erfolgsbasierten Vergütungsmodellen in den wichtigsten der traditionell gebildeten Rechtskreise im Überblick dargestellt. Schließlich werden einige typische konzeptionelle Probleme der erfolgbasierten Anwaltsvergütung analysiert und Lösungsansätze aus ausgewählten Rechtsordnungen vorgestellt.

2. Erfolgsbasierung als Vergütungsmodell

Bei der Konzeption von Modellen für die Vergütung professioneller Dienstleistungen stehen aus ökonomischer Sicht nur zwei Alternativen zur Wahl[4]: Entweder die Vergütung orientiert sich an dem, was der Dienstleister im Interesse seines Auftraggebers in den Auftrag investiert, oder die Ausrichtung erfolgt an dem durch die Tätigkeit für den Auftraggeber gestifteten Mehrwert. Man kann insofern auch anschaulich von „input"- und „output"-basierter Vergütung sprechen. Auf den Rechtsanwalt als Rechtsdienstleister projiziert, spiegelt sich die input-basierte Vergütung im Zeit- und Pauschalhonorar wider, der Anwalt erhält die von ihm in einem Mandat konkret aufgewendete oder vorab pauschal geschätzte Zeit vergütet. Eine output-basierte Vergütung entspricht dem anwaltlichen Erfolgshonorar: Beschert der Rechtsanwalt dem Mandanten einen wirtschaftlichen Zuwachs, erhält er hierfür in Form der Vergütung eine Gegenleistung.

Bei einer solchen theoretischen Annäherung erhellt sich, dass die erfolgsbasierte Vergütung des Rechtsanwalts damit nichts Ungewöhnliches ist, sondern zwangsläufiges Ergebnis einer betriebswirtschaftlichen Betrachtung einer professionellen Dienstleistung. Begreift man die erfolgsbasierte Vergütung des Rechtsanwalts aus diesem Blickwinkel, wird deutlich, dass nicht ihre Zulässigkeit zu rechtfertigen ist, sondern gewichtige Gründe vorzubringen sind, warum dem Rechtsanwalt durch ein Verbot die Freiheit, Vergütungsvereinbarungen zu schließen, partiell beschnitten wird. Diese Rechtfertigung ist in den meisten Rechtsordnungen auf der Ebene des Verfassungsrechts vorzunehmen, je nach Verankerung des Verbots im nationalen Kartellrecht, jedenfalls aber auf der Ebene des Europarechts als Beschränkung des freien Dienstleistungsverkehrs und als möglicherweise kartellrechtswidrige wettbewerbshemmende Regulierung i. S. d. Art. 81 EG.

3. Arten der erfolgsbasierten Vergütung

a) Begriffsdefinition

Befasst man sich mit dem Thema erfolgsbasierte Vergütung des Rechtsanwalts, ist es hilfreich, zunächst terminologisch Sicherheit zu gewinnen, was mit dem Begriff „erfolgsbasierte Anwaltsvergütung" gemeint ist. Ein grundsätzliches Problem der Diskussion hierüber ist, dass aufgrund mangelnder be-

* Schriftliche Fassung eines Vortrags auf dem Generalkongress des Verbands Europäischer Rechtsanwaltskammern (FBE) am 19. Mai 2006 in Zürich.

1 *Steinbeis*, Handelsblatt vom 27.1.22005; *Budras*, FAZ vom 7.1.2006, vom 16.2.2006, vom 20.2006; *Stachow* Financial Times Deutschland vom 31.1.2006; *Kühr*, Süddeutsche Zeitung vom 20.2.2006; *Rath*, taz vom 21.2.2006; *Sachse*, Focus vom 13.2.2006, S. 48.

2 Az. 1 BvR 2576/04.

3 Zu § 49 b Abs. 2 BRAO ausführlich *Kilian*, Der Erfolg und die Vergütung des Rechtsanwalt, 2003; *Schepke*, Das Erfolgshonorar des Rechtsanwalts, 1998; *Undritz*, Anwaltsgebühren – Tradition und Wettbewerb, 1996.

4 Vgl. *Kilian*, BB 2006, 225. Ausführlich zur erfolgsbasierten Anwaltsvergütung *Kilian*, Der Erfolg und die Vergütung des Rechtsanwalts, Bonn 2003.

grifflicher Schärfe trotz scheinbar einheitlicher Sprachfindung über gänzlich unterschiedliche Vergütungsmodelle gesprochen wird, die unter dem Oberbegriff „Erfolgshonorar" zusammengefasst sind. Der Begriff Erfolgshonorar ist deshalb recht unscharf, weil er lediglich zum Ausdruck bringt, dass die anwaltliche Vergütung in irgendeiner Art und Weise vom Erfolg der anwaltlichen Bemühungen abhängt. Spricht man über das US-amerikanische „Erfolgshonorar" („contingency fee"), ist inhaltlich etwas ganz anderes gemeint, als wenn man über das französische („pacte de succés") oder das englische Erfolgshonorar („conditional fee") redet.

Es gilt daher zu differenzieren und für unterschiedliche Modelle einer erfolgsbasierten Vergütung trennscharfe Begrifflichkeiten zu bestimmen, um nicht dem zu erliegen, was in der Rechtsvergleichung als Homonym-Problem bezeichnet wird: Semantisch identische Begriffe haben eine unterschiedliche juristische Bedeutung, werden aber undifferenziert verwendet. Ein sprachlicher Neubeginn ist daher sinnvoll, um die terminologische Konfusion nicht zu perpetuieren – als Oberbegriff für das zu behandelnde Phänomen bietet sich insofern die Wendung „erfolgsbasierte Vergütung" an, die man in die spekulative Vergütung („Erfolgshonorar" im engeren Sinne) und in Streitanteile („quota litis") unterteilen sollte.

b) Spekulative Vergütung

Ein erstes Differenzierungskriterium im Gesamtsystem erfolgsbasierter Vergütungsmodelle ist, ob der Rechtsanwalt im Misserfolgsfall überhaupt keine Vergütung oder ob er in jedem Fall eine Vergütung erhalten soll, diese dann aber in der Höhe nach dem Erfolg bzw. Misserfolg seiner Bemühungen differenziert. Bei dem letztgenannten Modell, in manchen Ländern unter der dem römischen Recht entlehnten Bezeichnung „palmarium" bekannt, erhält der Rechtsanwalt lediglich eine Art Erfolgsprämie. Das erstgenannte Modell ist ein echtes Erfolgshonorar, eine vollständig spekulative Vergütung, eine „speculative fee". Diesen Unterschied kann man sprachlich anschaulich in die englischen Begrifflichkeiten „no win, no fee" und „no win, less fee" kleiden.

Für beide Modelle, „no win, no fee" und „no win, less fee", ist zweites Differenzierungskriterium, aus welcher Berechnungsgrundlage sich das Erfolgshonorar ergeben soll. Dies steht im Belieben der Beteiligten: Es kann sich um eine erfolgsdifferenzierendes oder erfolgsabhängiges Pauschal-, Zeit- oder Tarifhonorar handeln. Dies hängt vor allem davon ab, wie sich die Vergütung in der fraglichen Rechtsordnung üblicherweise bemisst.

Schließlich kann der Rechtsanwalt entscheiden, ob er das für ein vergleichbares Mandat gewöhnlich beanspruchte Honorar angesichts des Risikos, ohne Bezahlung zu bleiben, erhöht oder nicht: Beansprucht er z. B. im Erfolgsfall nur seinen grundsätzlich liquidierten Stundensatz oder lässt er sich wegen des übernommenen Risikos diese „gewöhnliche" Vergütung durch eine pauschale Erfolgsprämie oder einen erhöhten Stundensatz vom Mandanten aufstocken. Man kann insofern von einer „speculative standard fee" und von einer „speculative uplift fee" sprechen.

c) Streitanteile („quota litis")

Eine besondere Spielart der erfolgsbasierten Vergütung ist schließlich der als „pactum de quota litis" bezeichnete Streitanteil, bei dem der Rechtsanwalt als Gegenleistung für erfolgreiches Wirken einen prozentualen Anteil des von ihm für den Mandanten Erstrittenen erhält. Diese insbesondere in den USA gebräuchliche und dort als „contingency fee" bezeichnete Form der erfolgsbasierten Vergütung unterscheidet sich von den sonstigen Modellen dadurch, dass vom Erfolg der anwaltlichen Tätigkeit nicht nur abhängt, ob der Rechtsanwalt überhaupt eine Vergütung erhält, sondern auch, wie viel er erhält ("je erfolgreicher, desto mehr").

Die „quota litis" ist daher gleichsam eine qualifizierte Form der erfolgsbasierten Vergütung. Aufgrund der doppelten Erfolgsabhängigkeit der Vergütung ist die „quota litis" besonders umstritten und in vielen Rechtsordnungen verboten, während „einfache" Erfolgshonorare fast überall zulässig sind. Neben der doppelten Erfolgsabhängigkeit ist ein weiterer konzeptioneller Unterschied zu anderen Erfolgshonoraren offensichtlich: Beim gewöhnlichen Erfolgshonorar bestimmt sich die Vergütung aus Determinanten in der Sphäre des Rechtsanwalts – seine erhöhte oder ermäßigte gewöhnliche Vergütung –, während bei einer Streitanteilvereinbarung die maßgeblich Bezugsgröße, der erzielte Erlös, aus der Sphäre des Mandanten stammt. Dieser grundlegende konzeptionelle Unterschied schwindet auch nicht dann, wenn, wie gelegentlich eingewendet wird, Erfolgshonorare gestaffelt werden können. Der maßgebliche Unterschied ist die Verkoppelung: Dort mit der gewöhnlichen Anwaltsvergütung, hier mit dem Streitgegenstand selbst. Aufgrund dieser Besonderheit hat die „quota litis" eine besondere Nähe zu dem, was gelegentlich als der Erwerb des Streitgegenstands durch den Rechtsanwalt, als „redemptio lite", bezeichnet wird. Der Unterschied lässt sich anschaulich mit dem Bild verdeutlichen, dass beim gewöhnlichen Erfolgshonorar die Vergütung Ausdruck des fachlichen Erfolgs des Rechtsanwalts ist – z. B. ein verdoppelter Stundensatz –, während sich beim Streitanteil die Vergütung aus dem wirtschaftlichen Erfolg des Mandanten ergibt. Dieses Verständnis macht deutlich, warum der Streitanteil die anwaltliche Unabhängigkeit mit einer anderen Intensität gefährdet als das gewöhnliche Erfolgshonorar.

4. Erfolgsbasierte Vergütung und der sozio-ökonomische Kontext

Wenn im Nachfolgenden die internationalen Entwicklungslinien in Sachen Erfolgshonorar und Streitanteil nachgezeichnet werden, sind zwei Vorüberlegungen angezeigt:

Die Darstellung muss sich auf die Schilderung der Rechtslage beschränken. Dass ein bestimmtes Vergütungsmodell zivil- oder berufsrechtlich in einer Rechtsordnung zulässig ist, besagt nichts darüber, in welchem Maße es am Markt juristischer Dienstleistungen tatsächlich Verwendung findet. In dem einen Land kann ein Erfolgshonorar eine wichtige Rolle spielen, in einem anderen Land ist es möglicherweise zulässig, findet aber praktisch keine Verwendung. In der berufspolitischen Diskussion in Deutschland sollte insofern nicht vergessen werden, dass die Zulässigkeit erfolgsbasierter Vergütungsmodelle für den Markt lediglich ein Angebot bedeutet und keine Verpflichtung der Anwaltschaft, nur noch erfolgsbasiert abzurechnen.

Wer ernsthaft Rechtsvergleichung betreibt, unterscheidet Mikro- und Makrovergleichung. Wenn im Folgenden einzelne Modelle erfolgsbasierter Vergütung vorgestellt werden, also eine Schilderung auf der Mikroebene erfolgt, ist zu vergegenwärtigen, dass ein Urteil über ein Erfolgshonorarmodell immer im Kontext erfolgen muss: Welche anderen Instrumente zur Finanzierung von Rechtsverfolgungskosten

stehen dem Markt zur Verfügung – wie verbreitet sind Rechtsschutzversicherungen, wie umfassend wird „legal aid" gewährt? Kennt das jeweilige Recht eine prozessuale Kostenerstattung, wie wird die Höhe der Anwaltsvergütung insgesamt überprüft? Wenn über Streitanteile diskutiert wird – wie ist der Ersatz materieller und immaterieller Schäden nach dem jeweiligen Sachrecht geregelt, mit denen die „quota litis" begriffslogisch untrennbar verbunden ist? Nur eine solche „Makro"-Betrachtung erlaubt eine sachgerechte Diskussion über ein Erfolgshonorar[5] – der vorliegende Beitrag kann daher nur der Anstoß für eine rechtsvergleichende Diskussion sein, die die sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen der zu vergleichenden erfolgsbasierten Vergütungsmodelle berücksichtigt.

II. Internationale Entwicklungslinien

1. Der angelsächsische Rechtskreis

Der angelsächsische Rechtskreis[6] steht paradigmatisch für den verbreiten Wandel der Einstellung gegenüber erfolgsbasierten Vergütungsmodellen. In ihm war die erfolgsbasierte Vergütung seit Jahrhunderten bereits auf der Ebene des common law und damit zivilrechtlich unzulässig. Die sog. „maintenance"-Doktrin verbot jedermann die Unterstützung fremder Prozesse, worunter auch die Ermöglichung einer risikolosen Prozessführung durch einen Rechtsanwalt mit Hilfe eines Erfolgshonorars fiel. Die Doktrin der „champerty" untersagte, sich als Kompensation am Prozesserlös eines anderen zu beteiligen, auch hierunter ließ sich die erfolgsbasierte Anwaltsvergütung subsumieren. Lediglich in den Vereinigten Staaten wurden die common law-Doktrinen ab 1824 in immer mehr Bundesstaaten nicht mehr angewendet. In den USA setzten sich relativ rasch quota litis-Vereinbarungen durch, die sog. contingency fees. Sie sind mittlerweile Gegenstand recht umfassender gesetzlicher Regulierung, um die Auswüchse des in den USA hochgehaltenen „free market approachs" in Vergütungsfragen aufzufangen.[7]

In den übrigen Staaten des common law galten die Verbote hingegen bis in die jüngste Zeit. Triebfeder hin zu einem liberaleren Ansatz war eine in England und Wales in den 1980er Jahren initiierte Reform. In England und Wales wurden Erfolgshonorare in Form sog. conditional fees nach langwierigen Konsultationsverfahren Ende der 1990er Jahre legalisiert. Conditional fees sind Erfolgshonorare in Form einer „speculative uplift fee": Im Misserfolgsfall erhält der Rechtsanwalt keine Vergütung („speculative"-Element), im Erfolgsfall eine im Vergleich zu seiner gewöhnlichen Vergütung erhöhte Vergütung („uplift-Element"). Wesentliches Motiv für die Einführung der conditional fees war die Hoffnung des Gesetzgebers auf Entlastung des staatlichen legal aid-Budgets: Dort, wo man in England und Wales seit einigen Jahren conditional fees vereinbaren kann, ist für den Bürger keine staatliche Kostenhilfe in Form der legal aid mehr erhältlich. Auch in den eng verwandten Rechtsordnungen Südafrikas, Australiens, Neuseelands, Kanadas, Nigerias und Tansanias ist in den letzten 15 Jahren ein Reformprozess in Gang gekommen: In Südafrika wurde die erfolgsbasierte Vergütung durch den Contingency Fees Act vom 13. November 1997[8] legalisiert.[9] Der südafrikanische Anwalt darf im Misserfolgsfalle auf seine Vergütung verzichten und im Erfolgsfall seine gewöhnliche Vergütung beanspruchen[10], diese für den Erfolgsfall alternativ auch um einen vereinbarten, bis zu 100 %igen Erfolgszuschlag erhöhen. In Kanada ist eine „contingency fee" standesrechtlich zulässig, soweit sie das Recht des fraglichen Teilstaates nicht verbietet und die aus der Vereinbarung folgende Vergütung „fair and reasonable" ist.[11] Der letzte bedeutende kanadische Teilstaat[12], der sein (gesetzliches) Verbot[13] der „contingency fee" 1992 nach langen Diskussionen zumindest für class actions[14] aufgab, war Ontario.[15]

Auch in Australien folgte die Beurteilung der Zulässigkeit der Vereinbarung einer erfolgsabhängigen Vergütung bis in jüngste Zeit den aus England bekannten Prinzipien, so dass die englischen Reformen in Australien nicht ohne Widerhall blieben. Während in den australischen Teilstaaten am Verbot der Streitanteilsvereinbarung, soweit ersichtlich, durchgängig festgehalten wird, sind in den 1990er Jahren in einigen australischen Jurisdiktionen Erfolgshonorare legalisiert worden. In nunmehr allen Teilstaaten ist ein Erfolgshonorar in Form einer conditional fee (erfolgsabhängige gewöhnliche Vergütung) zulässig, während sogenannte uplift fees (erfolgsabhängige gewöhnliche Vergütung + Erfolgszuschlag) zum Teil weiterhin unzulässig bleiben.[16] So hat Victoria 1996 – erfolgsabhängige Honorare gesetzlich zugelassen.[17] Sog. „conditional costs agreements"[18] können für jede forensische Tätigkeit mit Ausnahme von straf- und familiengerichtlichen Verfahren vereinbart werden. Zulässig ist auch die Vereinbarung eines Erfolgszuschlages zu der unbedingt zu zahlenden Grundvergütung (sogenannte „uplifted fees"; s.98 Legal Practice Act 1996), ausdrücklich unzulässig hingegen die Vereinbarung eines Streitanteils („contingent fee"; s.99 Legal Practice Act 1996). New South Wales hat Erfolgshonorare per 1. Juli 1994 legalisiert.[19] Sie sind zulässig in allen forensischen Verfahren; ausgenommen ist lediglich die Tätigkeit in Strafverfahren. Im benachbarten Neuseeland wird gegenwär-

---

5 Eine weitere Einschränkung ist zu machen: Ein differenzierte Analyse, für die hier der Raum fehlt, würde in einem weiteren Schritt verschiedene Rechtsgebiete unterscheiden. Grundsätzlich lässt sich feststellen, dass in vielen Rechtsordnungen bei prinzipieller Aufgeschlossenheit gegenüber erfolgsbasierten Vergütungsmodellen eine gewisse Zurückhaltung in den Bereichen Straf- und Familienrecht an den Tag gelegt wird. Ausführlich *Kilian*, Erfolg (Fn. 4).

6 Zur Lehre von den Rechtskreisen *Zweigert/Kötz*, Einführung in die Rechtsvergleichung auf dem Gebiete des Privatrechts, 3. Auflage 1996, S. 62 ff. Da Berufsrecht zumeist nicht über ausgeprägte Traditionen verfügt, kann eine Betrachtung nach Rechtskreisen hier nicht vielmehr als eine strukturelle Hilfe sein.

7 Ausführlich zur US-amerikanischen contingency fee *Kilian*, VersR 2006, 751 ff.

8 Government Gazette/Staatskoerant No. 18452 vom 21.11.1997.

9 Die verwendete Terminologie „*contingency fee*" ist zwar semantisch zutreffend, aber insofern unglücklich, als dass damit legalisierte Vergütungsmodell der englischen *conditional fee* entspricht und nicht der US-amerikanischen *contingency fee*".

10 Art. 2 (1) (a)–(b) *Contingency Fees Act 1997.*

11 C.B.A. Code, c. XI, Commentary 10. Sehr gebräuchlich sind sie gleichwohl nicht; *Stager*, Lawyers In Canada, 1990, S.225, weist darauf hin, dass nur 2 % aller Abrechnungen in British Columbia und 3 % in Quebec *contingency fees* sind. Wesentlich gebräuchlicher sind Stundenhonorare in Kombination mit einem Erfolgsfaktor, *Stager*, aaO, S. 225.

12 Unzulässig sind „*contingency fees*" nur noch in den dünn besiedelten Gebieten Neufundland, Saskatchewan, Yukon und Prince Edward Island.

13 Normiert im *Champerty Act 1897* sowie in Section 28 Solicitors Act, R.S.O. 1990, c.S. 15.

14 Allerdings sind *contingent fees* trotz des weiterhin entgegenstehenden Verbots in anderen Bereichen gebräuchlich und werden geduldet; vgl. *Trebilcock*, [1989] 15 Canadian Business Law Journal 360.

15 Zur Reformdiskussion in Ontario umfassend *Trebilcock*, [1989] 15 Canadian Business Law Journal 360ff.; *Kritzer*, [1984] 47 Law And Contemporary Problems, 125 ff.

16 Zulässig sind sie wohl in Victoria, New South Wales, South Australia. Queensland kündigte 1995 die Zulassung an; Erkenntnisse über die zwischenzeitliche Entwicklung konnten nicht gewonnen werden; zum Ganzen *Morabito*, [1995] 21 Monash University Law Review 231, 243 f.

17 Vgl. s.97(1) *Legal Practice Act 1996.* Zur Rechtslage zuvor *Smith*, [1989] 63 Law Institute Journal 959ff.

18 s.97(2) *Legal Practice Act 1996*.

19 s.186 *Legal Profession Act 1987.*

tig intensiv über eine ausdrückliche gesetzliche Legalisierung von Erfolgshonoraren diskutiert, ebenso in der ehemaligen britischen Kolonie Tansania.[20] Nigeria hat in den 1990er Jahren den grundlegendsten Richtungswandel aller Rechtsordnungen des common law vollzogen; dort sind nunmehr nicht nur einfache Erfolgshonorare, sondern auch Streitanteilsvereinbarungen zulässig.[21] Für die angelsächsischen Rechtsordnungen ist mithin festzustellen, dass die jahrhundertealten, einem anwaltlichen Erfolgshonorar entgegenstehenden Doktrinen der maintenance und champerty in jüngerer Zeit in vielen Staaten durch Gesetzesinitiativen überwunden worden sind. Anders als noch vor wenigen Jahren sind Erfolgshonorare heute in England und Wales, Australien, Südafrika, Kanada und Nigeria zulässig.

2. Der kontinentaleuropäische Rechtskreis

a) Die romanischen Rechtsordnungen

Der romanische Rechtskreis – seine prominenten Vertreter sind z. B. Frankreich, Italien, Spanien, Portugal, Belgien – ist, obwohl in berufsrechtlichen Fragen insgesamt als eher konservativ zu klassifizieren, von dem weltweiten Trend hin zu erfolgsbasierter Anwaltsvergütung nicht unberührt geblieben: So waren in Frankreich Streitanteilsvereinbarungen oder erfolgsabhängige Honorare lange Zeit ausdrücklich verboten.[22] Im Jahr 1991[23] hat sich diese Rechtslage grundlegend geändert. Gesetzlich ist zwar weiterhin bestimmt, dass eine Vereinbarung nichtig ist, nach der die Vergütung des Anwalts ausschließlich vom Ausgang der anwaltlichen Tätigkeit abhängt. Anwalt und Mandant können aber vereinbaren, dass der Anwalt im Erfolgsfall einen Erfolgszuschlag zu einem unbedingt zu zahlenden Grundhonorar erhalten soll (sogenanntes „pacte de succès"). Es handelt sich um ein „honoraire complementaire", das sich von den aus den Vereinigten Staaten und England und Wales bekannten Konzepten unterscheidet. Beschrieben worden ist es als eine hybride Vergütung, die zum Teil das Engagement und zum Teil den Erfolg der anwaltlichen Tätigkeit belohnt.[24] Die Rechtslage in Frankreich entspricht nunmehr jener, wie sie zuvor bereits in Spanien[25], Portugal[26], Italien[27] und Luxemburg anzutreffen war. Als letztes Land des romanischen Rechtskreises hat 2006 Belgien das Verbot des Erfolgshonorars aufgehoben und gestattet nunmehr in Art. 466 Code Judiciaire erfolgsbasierte Honorare, soweit die Vergütung nicht vollständig („exclusivement") vom Erfolg der anwaltlichen Vergütung abhängt. Es zeigt sich insofern, dass in den traditionell in Sachen Erfolgshonorar zurückhaltenden Rechtsordnungen des romanischen Rechtskreises ebenfalls ein Liberalisierungstrend eingesetzt hat.[28]

Typisch für den romanischen Rechtskreis ist allerdings, dass nur die „schwächste" Form der erfolgsbasierten Vergütung zugelassen wird, die erfolgsabhängige Zusatzvergütung, die zusätzlich zu einer Grundvergütung zu zahlen ist. Die Erfahrungen etwa aus Frankreich oder Spanien zeigen, dass das Insistieren auf einer solchen, in jedem Falle zu zahlenden Mindestvergütung praktische Probleme mit sich bringt, da eine sehr niedrig angesetzte Mindestvergütung der Sache nach zu einem faktischen Vergütungsverzicht werden kann: Die Grenzziehung zwischen noch angemessener Grundvergütung und bereits unzulässigem Vergütungsverzicht ist fließend. In jedem Falle führen solche Modelle zu gewissen Rechtfertigungsproblemen des Rechtsanwalts: Je höher die unbedingt zu zahlende Grundvergütung sein soll, desto schwieriger fällt es dem Mandanten, eine hohe Erfolgsprämie zu akzeptieren. Für sein Entgegenkommen – Zahlung einer Erfolgsprämie im Erfolgsfall – erwartet der Mandant zu recht ein gleichwertiges Entgegenkommen des Rechtsanwalts im Misserfolgsfall. Ökonomisch denkenden Mandanten kaum vermittelbar ist es, im Misserfolgsfall die gewöhnliche Vergütung zu liquidieren und für den Erfolgsfall zusätzlich eine Erfolgprämie zu verlangen[29].

b) Die nordischen Rechtsordnungen

Ein Sonderrolle nehmen traditionell die nordischen Rechtsordnungen ein. Finnland, Schweden, Norwegen, Island und – mit Abstrichen auch – Dänemark zeichnen sich durch einen weitgehend deregulierten Rechtsdienstleistungsmarkt aus, auf dem Rechtsanwälte mit anderen Rechtsdienstleistern konkurrieren.[30] Allenfalls im Bereich der Prozessvertretung existieren eingeschränkte Monopolrechte. In einem solchen System ist es besonders problematisch, Rechtsanwälten berufsrechtlich ein Verhalten zu untersagen, das unmittelbaren Wettbewerbern gestattet ist – ein Problem, das auch in anderen Rechtskreisen an Bedeutung gewinnen wird, wenn die Deregulierung von Rechtsdienstleistungsmärkten, wie sie etwa die europäische Kommission forciert, weiter fortschreiten sollte. Wenn es keine wichtigen Gemeinwohlgründe gibt, allen Anbietern von Rechtsdienstleistungen erfolgsbasierte Vergütungen zu verbieten, fällt es verfassungs-, europa- und kartellrechtlich schwer, Gründe zu finden, warum sie nur einem solchen Dienstleister, dem Rechtsanwalt, versagt bleiben sollen.

Für die genannten, weitgehend deregulierten Rechtsdienstleistungsmärkte ist charakteristisch, dass Rechtsanwäl-

20 *Twaib*, The Legal Profession In Tanzania, 1997, S. 269 ff.

21 *Doherty*, Legal Practice And Management In Nigeria, 1998, S. 318.

22 Art. 10 Loi 71-1130 vom 31. Dezember 1971. Vor Inkrafttreten dieser gesetzlichen Bestimmung hatten Gerichte solche Vereinbarungen üblicherweise wegen Verstoßes gegen die guten Sitten für nichtig erklärt. Siehe näher *Korman*, Gazette du Palais 1991, 642 ff.

23 Loi 91-647 vom 10. Juli 1991.

24 *„...[F]ondée partiellement sur ses diligences et partiellement sur les résultats obtenus", Boccara*, Gazette du Palais 1991, 639, 640.

25 Art. 56 Abs. 1 UnterAbs. 2 S. 2 Anwaltsgesetz vom 24. Juni 1982 („*Estatuto General De La Abogacia- EGA*") verbiet die Streitanteilsvereinbarung („*pacto de cuota litis*"). Einigkeit besteht, dass für den Fall eines Erfolges eine erhöhte Vergütung vereinbart werden kann – weil der Erfolg der anwaltlichen Bemühungen ganz allgemein neben Umfang, Komplexität und Gegenstand des Mandats bestimmender Faktor für das Honorar sein soll. Unsicherheit herrscht allerdings, ob für den Misserfolgsfall auf eine Vergütung ganz verzichtet werden darf.

26 Art. 66 *Estatuto Da Ordem Dos Advogados (Lei Decreto No. 84/84)* verbietet in lit a) eine Streitanteilsvereinbarung („*convenção quotalicia*"). Art. 66 lit. c) verbietet darüber hinaus auch, die Vergütung vom Ergebnis einer Klage oder Verhandlungen abhängig zu machen. Im Gegensatz zu einer ergebnisabhängigen Honorierung sind Vereinbarungen, mit denen eine höhere Vergütung für den Erfolgsfall versprochen wird, im Rahmen der Artt. 65, 66 *Estatuto* möglich.

27 Art. 45 der Berufsordnung des *Consiglio Nazionale Forense* 17. April 1997 verbietet ausdrücklich die Vereinbarung eines Streitanteils. Zulässig ist aber nach Art.45 die schriftliche Vereinbarung eines Zusatzentgeltes für den Fall des günstigen Prozessausgangs. Dieses Zusatzentgelt muss sich in vernünftigen Grenzen halten und im Lichte des erreichten Ergebnisses gerechtfertigt sein.

28 Ein umfassendes Verbot jeglicher Form erfolgsorientierter Vergütung fand sich zuletzt nur noch in Belgien.

29 Ergänzend sei an dieser Stelle ein Blick auf die Niederlande geworfen, die man traditionell dem romanischen Rechtskreis zurechnet. In der Rechtsvergleichung wird allerdings gerne darauf hingewiesen, dass diese Einordnung aufgrund der weitgehend eigenständigen Entwicklung des niederländischen Rechts mittlerweile nicht mehr sachgerecht ist. Der Sonderweg der Niederlande wird auch in der Frage der erfolgsbasierten Anwaltsvergütung deutlich: Nachdem die niederländische Wettbewerbsbehörde im Jahr 2002 das standesrechtliche Verbot erfolgsbasierter Vergütungen für kartellrechtswidrig erklärt hat, ist eine recht turbulente Entwicklung im Spannungsfeld von Anwaltsparlament, Justizministerium, Kartellbehörde und Reformkommission zu verzeichnen. Letzter Stand der Dinge ist, dass die *Commissie Advocatuur*, die eine Reform der Regulierung der Anwaltschaft vorbereiten soll, im April 2006 die Einführung von Erfolgshonoraren nach dem Konzept *„no cure no pay"* befürwortet hat. Dies ist vom Anwaltsverband in einer Stellungnahme vom 24. April 2006 bereits begrüßt worden.

30 Zu Finnland, Schweden, Norwegen *Pretzell*, Anwaltsrecht in Finnland, Schweden und Norwegen, 1997.

ten erfolgsbasierte Vergütungsmodelle eröffnet werden. Für quota litis-Vereinbarungen gilt dies hingegen interessanter Weise nicht. Einfache Erfolgshonorare sind in Finnland, Dänemark, Schweden, Norwegen zulässig, während Streitanteilsvereinbarungen nur in Island gestattet sind. Dieser Befund zeigt anschaulich, dass die Wurzeln des Verbots des Erfolgshonorars einerseits und der Streitanteilsvereinbarung andererseits durchaus unterschiedlich sind, ein Befund, der sich bereits angelsächsischen und im romanischen Rechtskreis angedeutet hat. Ein rechtstatsächliches Streiflicht: Sowohl in Finnland als auch in Schweden und Norwegen sind trotz dieser Liberalität Erfolgshonorare in der Berufspraxis nicht allzu verbreitet.

c) Die deutsch-rechtlichen Rechtsordnungen

In den deutsch-rechtlichen Rechtsordnungen ergibt sich jenseits des jede Form erfolgsbasierter Vergütung strikt ablehnenden deutschen Rechts ein durchaus heterogenes Bild: In der Schweiz verbietet Art. 12 lit. e des Bundesgesetzes über die Freizügigkeit der Anwältinnen und Anwälte (BGFA) dem Anwalt sowohl die Vereinbarung eines Streitanteils (pactum de quota litis) als auch die einer erfolgsabhängigen Vergütung.[31] In den Motiven zum BGFA heißt es, dass Art. 12 lit. e BGFA eher technischen Charakter habe, weil die 2002 in Kraft getretene Vorschrift weitestgehend mit bereits existierenden kantonalen Regelungen übereinstimme.[32] Die Diskussion über die Reichweite des Art. 12 BGFA ist aber durchaus lebhaft. So kann man fragen, ob das Verbot auch für Tätigkeiten jenseits der anwaltlichen Vorbehaltsaufgaben oder für Erlöse nicht aus Prozessen gilt. Auch in Österreich ist die Rechtslage nicht ähnlich strikt wie in Deutschland: § 879 ABGB verbietet zwar die Vereinbarung eines pactum de quota litis. Jedenfalls zivilrechtlich nicht verboten ist eine in sonstiger Weise erfolgsabhängige oder ergebnisorientierte Vergütung – wenngleich die berufsrechtliche Lage recht diffus ist.[33] Aus historischen Gründen besteht eine besondere Nähe des deutschen Rechts nicht nur zu den Kodifikationen der benachbarten deutschsprachigen Staaten Schweiz und Österreich, sondern auch zu Rechtsordnungen wie Japan und Griechenland, die das deutsche Zivil- und Zivilverfahrensrecht zum Teil umfassend rezipiert haben. Vor diesem Hintergrund ist bemerkenswert, dass sowohl Griechenland als auch Japan (hierzu zugleich) ein Verbot des Erfolgshonorars und der quota litis nicht kennen: So haben in Griechenland erfolgsbasierte Anwaltsvergütungen eine lange Tradition: Dem griechischen Rechtsanwalt ist die Vereinbarung eines Streitanteils gestattet; er darf aber 20 % des erstrittenen Erlöses nicht übersteigen[34].

3. Der fernöstliche Rechtskreis

Der soeben bereits gegebene Hinweis auf Japan schlägt den Bogen hin zum fernöstlichen Rechtskreis – wenn man denn von einem solchen sprechen möchte. Auch in diesem Rechtskreis ist die Zulässigkeit des Erfolgshonorars üblicher als sein Verbot. Mit Japan und Taiwan seien lediglich zwei Beispiele genannt. Sie sind deshalb bemerkenswert, weil beide Rechtsordnungen sich im Bereich des Verfahrens- bzw. Berufsrechts recht stark an das deutsche Recht anlehnen: Der japanische Anwalt liquidiert zwar zu Beginn seiner Bemühungen eine pauschale Grundvergütung, die unabhängig vom Ergebnis seiner Bemühungen zu zahlen ist („chakûshû-kin").[35] Zusätzlich ist nach Mandatsbeendigung aber gegebenenfalls ein prozentual am Prozesserlös bemessenes erfolgsabhängiges Zusatzhonorar zu zahlen („hôushû-kin"). In Taiwan sind erfolgsbasierte Vergütungen z. B. in Zivilsachen zulässig, wenngleich nicht sehr verbreitet. Einer gewissen Beliebtheit erfreuen sie sich insbesondere in Grundstücksstreitigkeiten, die sich häufig über Jahre hinziehen können. In solchen Verfahren wird nicht selten ein Streitanteil vereinbart, der nach Art. 35 Abs. 2 der berufsethischen Regeln lediglich in Familien- und Strafsachen untersagt ist.

4. Der latein-/südamerikanische Rechtskreis

Bei einer rechtsvergleichenden Betrachtung ist der südamerikanische Rechtskreis besonders interessant. Aufgrund der kolonialen Geschichte des Kontinents sind die dortigen Rechtsordnungen stark vom romanischen Rechtskreis geprägt. Dessen Zurückhaltung gegenüber erfolgsbasierten Anwaltsvergütungen hat sich in den süd- und lateinamerikanischen Rechtsordnungen indes nicht halten können. Vielmehr sind viele der südamerikanischen Länder besonders aufgeschlossen: Argentinien, Chile, Brasilien, Costa Rica und die Dominikanische Republik gestatten sämtlich nicht nur einfache Erfolgshonorare, sondern auch Streitanteilsvereinbarungen. In Chile erlaubt das Berufsrecht[36] ausdrücklich Streitanteilsvereinbarungen, soweit diese bei Mandatsübernahme schriftlich geschlossen werden. In Brasilien sind Streitanteilsvereinbarungen in Streitigkeiten zulässig, die die Zahlung einer Geldsumme zum Gegenstand haben.[37]

5. Die osteuropäischen Reformstaaten

Von besonderem Interesse ist bei einer rechtsvergleichenden Untersuchung die Entwicklung in den Reformstaaten Osteuropas, die sich nach der Überwindung des sozialistischen Rechtssystems ab 1990 vor die Aufgabe gestellt sahen, moderne, rechtsstaatlichen Maßstäben genügende Gesetzeswerke zu schaffen. In allen Staaten des früheren „Ostblocks" sind im Zuge dieses Prozesses neue beziehungsweise zumindest grundlegend überarbeitete Anwaltsgesetze verabschiedet worden. Diese modernen Gesetzeswerke gestatten in Ungarn[38], Tschechien[39], Slowenien[40], der Slowakei[41], Estland[42]

---

31 Im Schrifttum finden sich zahlreiche Stimmen, die dem traditionellen Verbot des Erfolgshonorars in der Schweiz kritisch gegenüberstehen und eine teilweise Lockerung des Verbots fordern, vgl. die Nachweise bei *Kilian*, Erfolg, S. 479 (Fn. 2549).

32 Erläuternder Bericht zum Bundesgesetz über die Freizügigkeit der Anwältinnen und Anwälte (BGFA), Ziffer 233.23. Die meisten kantonalen Anwaltsgesetze enthielten entsprechende Verbote, die als öffentlich-rechtliche Beschränkungen des Bundeszivilrechts i.S.d. Art. 6 ZGB wirkten.

33 Näher Kilian, Erfolg, S. 473 ff.

34 Art. 92 der Anwaltsordnung vom 8. Oktober 1954 („*Kodex peri Dikegoron*"). Zur ständigen Rspr. in dieser Frage *Kilian*, Erfolg, S. 461 (Fn. 2388).

35 *Sato*, [2000] 19 Civil Justice Quarterly 224, 240; *Henderson*, The Role Of Lawyers in Japan, in: *Baum* (Hrsg.), Japan: Economic Success And Legal System, Berlin 1997, S.27, 51f. („*chakûshû*" heißt „in Angriff nehmen", „*kin*" heißt Geld; *Petersen*, ZJR 1996, 32, 43).

36 Art. 35 *Codigo Etica Profesional* des *Colegio De Abogados De Chile,* Decreto Ley N7 3.621. Staatliche Gebührenregeln existieren nicht, der *Codigo* mit seinen Vergütungsvorschriften ist vielmehr Ausdruck des Selbstverwaltungsrechts der nationalen Anwaltskammer, das dieser durch ein *Decreto-Ley* vom 5. Februar 1981 eingeräumt worden ist.

37 Art. 38 *Código De Ética:* „Na hipótese da adoção de cláusula quota litis, os honorários devem ser necessariamente representados por pecúnia e, quando acrescidos dos de honorários da sucumbência, não podem ser superiores às vantagens advindas em favor do constituinte ou do cliente.

38 §§ 9, 23 AnwG (Gesetz Nr. XI aus 1998).

39 Art. 5 Gesetz über die Rechtsanwaltschaft („*Zákon o advokacii*"), Gesetz Nr. 85/1996 Coll.

40 Art. 17 Anwaltsgesetz (Gesetz Nr. 18-817/93).

41 Vgl. Verlautbarung des Justizministeriums der Slowakischen Republik vom 14. Juni 1990 über Honorare und Ersatz der Rechtsanwälte für die Gewährung der Rechtshilfe (Nr. 240/1990 Slg.).

42 Vgl. § 61 Abs. 3 AnwG vom 21. März 2001.

und Kroatien erfolgsbasierte Vergütungen ausdrücklich. In Polen[43] und Bulgarien[44] sind sie gesetzlich oder standesrechtlich nicht verboten. In der Ukraine sind jedenfalls Erfolgsprämien zulässig.[45] Fast ähnlich einheitlich ist in den osteuropäischen Reformstaaten das Bild hinsichtlich der Zulässigkeit von Streitanteilsvereinbarungen: Verboten sind sie zwar in Bulgarien[46], doch das ungarische[47], estnische[48], slowakische[49], slowenische[50] und – seit Neuestem – das tschechische[51] Recht ordnen die Zulässigkeit explizit an. Besonders bemerkenswert sind in diesem Punkt die litauische und die russische Regelung: Litauen verbietet zwar grundsätzlich Erfolgshonorare, gestattet aber Streitanteile im Bereich von Schadensersatzklagen aufgrund erlittener Gesundheitsbeschädigungen oder Körperverletzungen einer natürlichen Person.[52] Auch in Russland sind erfolgsbasierte Vergütungsmodelle grundsätzlich unzulässig, in Vermögensstreitigkeiten darf die Vergütung jedoch „proportional zum Wert der erfolgreich abgeschlossenen Klage sein".[53] Für die Reformstaaten Osteuropas, welche die Möglichkeit einer unvoreingenommenen Regelung des anwaltlichen Berufswesens ohne überflüssigen historischen Ballast hatten, ist somit ein deutlicher Trend hin zu erfolgsbasierten Vergütungsmodellen erkennbar – auch wenn zu konzedieren ist, dass die Entscheidung zu Gunsten output-basierter Vergütungsmodelle sicherlich auch durch fiskalische Erwägungen motiviert war und der Entlastung staatlicher Haushalte von Aufwendungen für Kostenhilfe diente.

IV. Spezifische Regulierungen des Vergütungsmodells

1. Problemstellung

Wer sich näher mit den Problemen verschiedener Modelle der anwaltlichen Vergütung beschäftigt, der wird rasch feststellen, dass das eigentliche Problem eines Vergütungsmodells zumeist nicht in seinem „Ob", sondern in seinem „Wie" liegt. So verbergen sich die Probleme des anwaltlichen Zeithonorars, die zu Auseinandersetzungen mit Mandanten und zu deren Unzufriedenheit führen, weniger in der Bestimmung des auch für den Laien transparenten Stundensatzes. Probleme tauchen hingegen auf, wenn es um die Notwendigkeit eines bestimmten zeitlichen Investments geht, wenn darum gestritten wird, in welchen Zeitintervallen seriöserweise abgerechnet werden darf oder auf welche Weise die erbrachte Arbeitszeit im Detail nachzuweisen ist. Nicht viel anders verhält es sich beim Erfolgshonorar. Auch hier stecken die Probleme häufig im Detail, weniger in der Frage der grundsätzlichen Zulässigkeit des Vergütungsmodells. Deshalb ist es reizvoll, nach dem Blick darauf, welche Rechtsordnungen überhaupt erfolgsbasierte Vergütungen zulassen, näher zu analysieren, wie mit den spezifischen Folgeproblemen dieses Vergütungsmodells umgegangen wird.

2. Informationsasymmetrien

Ein Problem erfolgsbasierter Vergütungen ist, dass die Vergütung des Rechtsanwalts zur Gänze oder zum Teil vom Eintritt einer für den Mandanten schwer fassbaren Bedingung abhängt, der Herbeiführung eines Erfolgs durch den Rechtsanwalt. Wie wahrscheinlich dieser Erfolgseintritt ist, kann niemand mit Gewissheit vorhersagen. Dem Rechtsanwalt als Experten ist eine sachgerechte Bewertung der Erfolgsaussichten aber grundsätzlich wesentlich leichter möglich als dem Mandanten als Laien. Je unwahrscheinlicher der Erfolg scheint, desto leichter ist der Mandant zumeist davon zu überzeugen, dass eine hohe erfolgsbasierte Vergütung den Rechtsanwalt für die Risikoübernahme angemessen entschädigt. Der Rechtsanwalt kann daher angereizt sein, sein Risiko höher als gerechtfertigt anzusetzen, um seine erfolgsbasierte Vergütung überhaupt oder der Höhe nach zu rechtfertigen.

Auf dieses Problem sind bei der Regulierung von erfolgsbasierten Vergütungsformen weltweit ganz unterschiedliche Lösungen gefunden worden: Ein relativ schlichter Ansatz findet sich z. B. in Island, wo solche Honorare nur zu Beginn des Mandats vereinbart werden dürfen. Dies minimiert den Wissensvorsprung des Rechtsanwalts zumindest zum Teil. In Costa Rica äußert sich das im Codigo Moral statuierte Berufsrecht ausdrücklich zum Problem der Informationsasymmetrie zwischen Anwalt und Mandant: In Art. 50 Abs. 1 heißt es, dass eine Streitanteilsvereinbarung sittenwidrig ist, wenn sie in keinem Verhältnis zu der Bedeutung der anwaltlichen Tätigkeit für den angestrebten Erfolg oder der Schwierigkeit des Falles steht. Ebenfalls sittenwidrig ist es, wenn sich der Anwalt bei Abschluss der Vereinbarung die Wissensunterlegenheit, die mangelnde Erfahrung oder die Bedürftigkeit des Mandanten zu Nutze macht. Nach Art. 50 Abs. 2 Codigo muss die Vereinbarung zum Schutz des Mandanten zudem bei der zuständigen Anwaltskammer hinterlegt werden. Eine ähnliche Regelung gibt es in Griechenland in Art. 92 Abs. 4 für die erfolgsbasierte Vergütung in arbeitsrechtlichen Streitigkeiten. Hier muss die entsprechende Vereinbarung schriftlich ausgefertigt und binnen 20 Tagen bei der zuständigen Anwaltskammer in Kopie hinterlegt werden.

Vergleichbare Schutzvorschriften gibt es auch in Australien und Südafrika: Im australischen Bundesstaat South Australia muss der Anwalt den Mandanten vor Unterzeichnung der Vereinbarung nachweisbar über das Recht belehren, die Vereinbarung vom Supreme Court überprüfen zu lassen oder die liquidierte Vergütung von einem Ausschuss der Anwaltskammer auf ihre Angemessenheit kontrollieren zu lassen.[54] In Südafrika werden dem Rechtsanwalt umfangreiche Belehrungspflichten auferlegt, deren Erfüllung in der Vertragsurkunde zu bestätigen ist.[55] Der Mandant ist u. a. auf alternative Vergütungsmöglichkeiten und die unbedingte Pflicht zur Tragung der gegnerischen Kosten im Unterliegensfall hinzuweisen. Spezifiziert werden muss, was im konkreten Fall als Erfolg und damit Bedingungseintritt gelten soll, wie im Falle eines Teilerfolgs und bei vorzeitiger Beendigung des Mandatsverhältnisses abzurechnen ist. Näher auf-

43 Nach Art. 16 Abs. 1 des Anwaltsgesetzes vom 26. Mai 1982 i. d. F. vom 22. Mai 1997 ergibt sich die Vergütung des Anwalts allgemein aus einer vertraglichen Vereinbarung mit dem Mandanten. Weder im Anwaltsgesetz noch in den Standesrichtlinien finden sich Bestimmungen, die vertragliche Absprachen aus berufsrechtlicher Sicht limitieren.

44 Durch eine (satzungsrechtliche) Gebührenordnung der bulgarischen Anwaltskammer werden lediglich bestimmte Höchst- und Mindestgrenzen für verschiedene Tätigkeiten vorgegeben, in deren Rahmen die Vereinbarung erfolgen muss.

45 Art. 33 Abs. 6 Ethische Regeln.

46 Art. 15 Berufskodex vom 8.7.2005.

47 Vgl. *Kilian/Dux*, WiRO 2006, 137, 141.

48 § 61 Abs. 1 Nr. 3 AnwG.

49 VO Nr. 655/2004 Z.z. vom 10.11.2004; vgl. *Kilian/Wielgosz*, WiRO 2006, 33, 36.

50 Für die anwaltliche Tätigkeit in vermögensrechtlichen Streitigkeiten gestattet Art. 17 Anwaltsgesetz, als Vergütung bis zu 15 % der vom Gericht zugesprochenen Summe zu vereinbaren.

51 Vgl. § 10 des ethischen Kodex in der neuesten Fassung.

52 Art. 44 Abs. 2 Gesetz über die Anwaltschaft vom 25. Juni 1998 (Nr. VIII – 811) in Verbindung mit Gesetz VIII – 1435 vom 8. Dezember 1999.

53 § 16 Abs. 3 Kodex der Berufsethik eines Anwalts vom 31. Januar 2003.

54 Sec. 42(7) und 77A Legal Practitioners Act 1981 (SA).

55 Art. 3 *Contingency Fees Act 1997*.

zuschlüsseln ist, wie sich die als Kalkulationsgrundlage dienende Grundvergütung berechnet und wie die Auslagen des Anwalts behandelt werden sollen.

Ein anderes Schutzkonzept findet sich in England und Wales: Dort hat der Gesetzgeber das Erfolgshonorar für erstattungsfähig erklärt. Gewinnt der Mandant seine Streitigkeit, muss der Gegner das Erfolgshonorar erstatten. Wie bei sonstigen Kostenerstattungsansprüchen überprüft das Gericht die Angemessenheit der zur Erstattung angemeldeten „conditional fee" und bewertet insbesondere, ob die in der „conditional fee" zum Ausdruck kommende Bewertung des Verlustrisikos angemessen war. Durch die stets im Raume stehende Kontrolle der Vereinbarungen durch das Gericht ist der Rechtsanwalt von vorneherein zu einer sachgerechten Kalkulation der „conditional fee" angehalten.

3. Übereilungsschutz

Ein weiteres Problem der erfolgsbasierten Vergütung ist, dass das Versprechen des Rechtsanwalts, dass der Mandant im Misserfolgsfalle nur wenig oder gar nichts an Vergütung zahlen muss, den Mandanten zum voreiligen Abschluss einer entsprechenden Vereinbarung verleiten kann. Problematisch ist dies, wenn dem Mandanten nicht hinreichend bewusst wird, dass der Vorteil, im Misserfolgsfall keine Vergütung zahlen zu müssen, im Erfolgsfalle fast immer durch ein wirtschaftliches Opfer erkauft werden muss, nämlich eine dann vergleichsweise hohe Anwaltsvergütung. Um den Mandanten vor unerkannt nachteiligen Vertragsschlüssen zu bewahren, sehen einige Rechtsordnungen interessante Regelungen zum Schutz vor übereilten Entscheidungen vor: So ist in den einschlägigen Regelungen im australischen Bundesstaat South Australia vorgesehen, dass dem Mandanten nach Unterzeichnung der Erfolgshonorarvereinbarung eine „cooling-off"-Periode von fünf Werktagen eingeräumt ist, innerhalb derer er durch schriftliche Mitteilung ohne Angabe von Gründen an den Anwalt von der Vereinbarung Abstand nehmen kann.[56] Noch mandantenfreundlicher ist das südafrikanische Recht: Dort ist dem Mandanten in der Vergütungsvereinbarung das Recht einzuräumen, binnen 14 Tagen nach Vertragsschluss ohne Angabe von Gründen die Vereinbarung schriftlich zu kündigen, soweit dem Anwalt zugleich ein Anspruch auf Vergütung der zwischenzeitlich erbrachten, zur Wahrung der Interessen des Mandanten objektiv notwendigen Leistungen versprochen wird.[57]

4. Höhe des Erfolgshonorars

a) Problemstellung

In vielen Rechtsordnungen finden sich besondere Bestimmungen zur Lösung des Problems, dass eine erfolgsbasierte Vergütung zu einer überhöhten Vergütung des Rechtsanwalts führen kann – ein typischer Vorwurf, den Kritiker diesem Vergütungsmodell machen. Er hat seine Wurzel in der Erkenntnis, dass nur wenige Rechtsanwälte bereit sind, auf der Grundlage ihrer gewöhnlichen Vergütung im Misserfolgsfall auf eine Bezahlung ihrer Dienstleistung zu verzichten. Die Übernahme des Kostenrisikos durch den Rechtsanwalt muss der Mandat – gleich einer Versicherungsleistung in der Schadensversicherung – gegen eine Prämie einkaufen. Diese Prämie ist, dass der Rechtsanwalt zur Risikoübernahme nur bereit ist, wenn er im Erfolgsfall ein Mehrfaches seiner „gewöhnlichen" Vergütung erhält.

Das hieraus folgende Problem der sachgerechten Regulierung der Höhe von erfolgsbasierten Vergütungsmodellen hat hierbei nicht nur Bedeutung für das Äquivalenzprinzip, das insbesondere den Mandanten als Vertragspartner des Rechtsanwalts vor Ausbeutung schützt. Die Regulierung der Höhe von erfolgsbasierten Vergütungen beeinflusst auch die Frage, inwieweit solche Honorare Rechtsanwälte zu der Übernahme wenig erfolgsversprechender Mandate anreizen können: Je höher die erfolgsbasierte Vergütung sein darf, desto mehr erfolglose Mandate kann der Rechtsanwalt mit einem erfolgreichen Mandat subventionieren. Ein – bewusst überzeichnetes – Beispiel: Wer als Erfolgsbeteiligung 50 % eines Anspruchs von 100 Mio. EUR erhält, kann es leicht verschmerzen, zuvor in 1.000 risikoreichen Mandaten erfolglos geblieben zu sein. Wem es hingegen lediglich gestattet ist, sein gewöhnliches Stundenhonorar zu verdoppeln, also anstatt 200 EUR pro Stunde 400 EUR pro Stunde abzurechnen, der wird kritisch nachrechnen, wie viele „Risikomandate" er sich leisten kann.

Die Möglichkeiten, Rechtsanwälte im Interesse der Rechtspflege durch Beschneidung der Erlösmöglichkeiten zu einem effektiven „Gatekeeping", einer kritischen Selektion von Mandaten, anzureizen, sind allerdings bei einer grundsätzlichen Zulässigkeit von Streitanteilsvereinbarungen beschränkt: Zwar kann der Gesetzgeber etwa die Höhe eines Streitanteils gesetzlich auf 10% begrenzen. 10% von z. B. 10 Mio. EUR sind immer noch ein so hoher wirtschaftlicher Gewinn, dass es für den Rechtsanwalt reizvoll erscheinen kann, viele risikoreiche Mandate mit hohen Streitwerten anzunehmen, um auf den „big bang" zu warten, der alle erfolglosen Mandate durch einen überdurchschnittlichen Erlös quersubventioniert. Ein Kontrollmöglichkeit besteht nur dann, wenn man nicht auf der Ebene der Höhe der prozentualen Beteiligung ansetzt, sondern bei der Höhe der durch die prozentualen Beteiligung erlösten Vergütung schlechthin.

b) Risikozuschläge

Ein anschauliches Beispiel, wie dieses Problem bei einfachen Erfolgshonoraren gesetzlich gelöst werden kann, ist die englische conditional fee. Die conditional fee verlangt vom Rechtsanwalt, zunächst eine Art Basisvergütung zu definieren (die „basic charge") – zum Beispiel den allgemein in der Kanzlei berechneten Stundensatz –, um sodann anhand des übernommenen Risikos, bei Misserfolg ohne Vergütung zu bleiben, einen Risikozuschlag zu dieser Vergütung zu bestimmen. Der Zuschlag, der sog. „percentage uplift", kann maximal 100 % betragen – dies bewirkt, dass Mandate mit geringen Erfolgsaussichten nicht ökonomisch bearbeitet werden können, weil das hohe Verlustrisiko nicht mit einem sehr hohen Erfolgszuschlag kompensiert werden kann. Rein rechnerisch betrachtet verbietet dieses System einem betriebswirtschaftlich denkenden Anwalt, Mandate mit Erfolgsaussichten von weniger als 50 % zu übernehmen. Man kann dies anschaulich in eine Formel kleiden:

$$\frac{100 - PS}{PS} \times 100 = SF$$

„PS" steht hierbei für die ermittelte Erfolgswahrscheinlichkeit in Prozent, „SF" ist der hieraus resultierende Erfolgszuschlag. Bei einem Mandat mit einer Erfolgsquote von

56 R.8.10 (a) (iii) Professional Conduct Rules.
57 Art. 3 (3) (h) *Contingency Fees Act 1997*.

90 % ergibt sich hieraus ein Erfolgszuschlag von (100 – 90) : 90 6 100 = 11,1 %. Die maximal zulässige Erfolgsquote von 100 % belegt zugleich die realitätsnahe Annahme, dass bei Erfolgsaussichten von unter 50 % eine Fremdfinanzierung ausscheiden sollte ((100 – 50) : 50 6 100 = 100). Sieht man einen maximal zulässigen Zuschlag von 100 % vor, wird damit die Übernahme von Mandanten mit sehr geringen Erfolgsaussichten unökonomisch: Um etwa bei 10 %igen Erfolgsaussichten das übernommene Risiko wirtschaftlich angemessen zu vergüten, wäre ein Zuschlag zur gewöhnlichen Vergütung von 900 % notwendig.

England und Wales vergleichbare Regelungen finden sich z. B. in New South Wales: Gestattet ist dort lediglich ein bis zu 25 %iger Zuschlag auf die gewöhnliche Vergütung des Solicitors.[58] In anderen australischen Jurisdiktionen kann der Erfolgszuschlag höher liegen, so in Queensland für Barrister bei 50 %[59] und in South Australia bei 100 %.[60]

c) Kappungsgrenzen

Insbesondere in jenen Rechtsordnungen, die Streitanteilsvereinbarungen zulassen, wird die Höhe der durch das erfolgsbasierte Honorar erzielten Vergütung unmittelbar reguliert, in der Regel durch Kappungsgrenzen: In der kanadischen Provinz Quebec darf der Streitanteil maximal 30 % des Erlöses betragen. In Costa Rica ist bestimmt, dass der Anwalt maximal 1/3 des Erlöses als Streitanteil beanspruchen darf.[61] Eine höhere Quote ist nur zulässig, wenn er für den Fall des Misserfolgs die Übernahme der gegnerischen Kosten und der eigenen Kosten versprochen hat. In Argentinien ist für Verfahren vor Bundesgerichten eine Kappungsgrenze bei 40 % des wirtschaftlichen Gewinns des Mandanten vorgesehen.[62] Vereinbaren Anwalt und Mandant einen Streitanteil von mehr als 20 % des Gewinns, muss der Anwalt die den Mandanten evtl. treffenden Kosten übernehmen. In Brasilien darf das Erfolgshonorar nicht über dem Gewinnanteil des Mandanten liegen, den dieser erlangt hat.[63] Auch im chilenischen Recht muss bei einer quota litis-Vereinbarung nach Art. 35 § 1 Codigo sichergestellt sein, dass der vom Anwalt zu vereinnahmende Gewinn jenen des Mandanten nicht übersteigt. In der Dominikanischen Republik darf der Streitanteil nicht mehr als 30 % des Erlöses betragen.[64] In Südafrika darf das Gesamthonorar in vermögensrechtlichen Streitigkeiten 25 % des erlösten Betrages nicht übersteigen. Auch in Europa finden sich Kappungsgrenzen, so in Griechenland und der Slowakei[65] mit 20 % und in Tschechien neuerdings mit 25 %. Im litauischen Recht wird nur bei der Durchsetzung von Ansprüchen wegen erlittener Gesundheitsbeschädigungen oder Körperverletzungen einer natürlichen Person eine erfolgsabhängige Vergütung gestattet[66]; diese darf jedoch in der Höhe 1/3 des zugesprochenen Betrages nicht übersteigen.

d) Staffelungen

Einige Rechtsordnungen kappen zwar auch die Vergütung des Rechtsanwalts, wählen aber einen differenzierteren Ansatz, in dem sie gestaffelte Kappungsgrenzen vorsehen. Hierdurch soll der Tatsache Rechnung getragen werden, dass – beispielhaft – 50 % von 1 Mio. EUR Prozesserlös eine hohe, 50 % von 1.000 EUR hingegen eine recht bescheidene Anwaltsvergütung sind. Gestaffelte Kappungsgrenzen sind insbesondere in den USA sehr verbreitet, wo man seit fast 200 Jahren Erfahrung mit den Fallstricken der Streitanteilsvereinbarungen hat. Ein Beispiel: In New York erhält der Anwalt in Arzthaftungsstreitigkeiten maximal 30 % der ersten 250.000 US-$, 25 % der nächsten 250.000 US-$, 20 % der nächstweiteren 500.000 US-$, 15 % der nächstweiteren 250.000 US-$ und 10 % aller 1.250.000 US-$ übersteigenden Beträge nach Abzug der zur Rechtsverfolgung aufgewendeten Auslagen. Typisch ist insofern eine degressiv mit der Höhe des Prozessgewinns steigende Skala.

5. Mandatsbeendigung durch Vergleich

Erfolgsbasierte Vergütungen führen stets dann zu Problemen, wenn das Mandat, das auf ihrer Grundlage abgerechnet wird, nicht wie ursprünglich geplant zu Ende geführt wird. Entweder erhält der Rechtsanwalt keine Chance, den Erfolg herbeizuführen, weil ihm der Mandant das Mandat entzieht, oder das Mandat endet schneller als gedacht, weil sich die Parteien überraschend vergleichen. Letzterer Fall ist für den Mandanten problematisch, weil er möglicherweise seinem Rechtsanwalt in Erwartung eines komplizierten Verfahrens eine hohe erfolgsbasierte Vergütung versprochen hat, nun aber feststellen muss, dass die Streitigkeit binnen kürzester Zeit außergerichtlich erledigt ist. Einige Rechtsordnungen sehen aus diesem Grund Regelungen vor, die solche „windfall profits“ des Rechtsanwalts verhindern sollen. Zugleich soll unterbunden werden, dass der Rechtsanwalt sich vorschnell auf Vergleichsangebote einlässt, weil ein niedrigeres, aber schnell verdientes Erfolgshonorar lukrativer erscheint als ein mühsam erkämpftes, aber nur geringfügig höheres Erfolgshonorar.

Sehr ausdifferenziert sind die Regelungen erneut in Südafrika, das insgesamt durch ein sehr ausgewogenes Gesamtkonzept auffällt: Ein Vergleichsangebot darf nur angenommen werden, wenn Rechtsanwalt und Mandant eine eidesstattliche Versicherung gegenüber dem Gericht beziehungsweise bei außergerichtlichen Streitigkeiten gegenüber der Anwaltskammer abgegeben haben. Der Anwalt muss in seiner eidesstattlichen Versicherung mitteilen, welches Urteil im Fall einer streitigen Entscheidung zu erwarten ist und wie er die diesbezüglichen Erfolgsaussichten einschätzt. Ferner muss er seine Vergütung für den Fall des Vergleichsschlusses und für den Fall der streitigen Entscheidung gegenüberstellen und die Gründe nennen, weswegen er seinem Mandanten den Vergleichsschluss empfiehlt. Schließlich muss der Anwalt versichern, dass der Mandant die vorgenannten Fakten erläutert erhalten und die Bedeutung eines Vergleichsschlusses verstanden hat. Die Belehrung durch den Anwalt muss der Mandant ebenfalls eidesstattlich versichern; in seiner Erklärung muss er zudem seine persönliche Einstellung gegenüber dem Vergleich artikulieren („attitude to the settlement“). Einen anderen Ansatz wählt das israelische Recht: In Israel sind in bestimmten Be-

58 s.187 *Legal Profession Act.*

59 Barristers‘ Rules r.102A lit.d.

60 Sec. 42(6)(c) Legal Practitioners Act 1981 (SA); r.8.10 Professional Conduct Rules.

61 Art. 50 Abs. 3 S. 1 *Codigo.*

62 In der Provinz Buenos Aires liegt die Kappungsgrenze etwa bei 33,3 %. Bis zu 50 % können dort vereinbart werden, wenn der Anwalt im Unterliegensfalle die Kosten von Mandant und Gegner übernimmt. Spezialgesetzlich angeordnet ist, dass für Verfahren im Zusammen„ang mit Arbeitsunfällen ein maximal 20 %iger Streitanteil vereinbart werden kann, vgl. *Brandi-Dohrn*, RIW 1996, 209, 210.

63 Vgl. *Código De Ética E Disciplina Da Ordem dos Advogados do Brasil* . Zum Vergleich der jeweiligen Erlöse werden in den Streitanteil die vom Gericht als erstattungsfähig festgesetzten Kosten eingerechnet.

64 *Pastor/Vargas*, La Justicia Civil En La República Dominicana, 2000, S. 17.

65 *Kilian/Wielgosz*, WiRO 2006, 33, 36.

66 Gesetz VIII-1435 vom 8. Dezember 1999.

reichen von der Anwaltskammer (genehmigungspflichtige) Kappungsgrenzen eingeführt worden[67], nach denen die maximale Höhe der erfolgsbasierten Vergütung mit Erreichen bestimmter Verfahrensabschnitte zunimmt. Am bedeutendsten sind diese gestaffelten Kappungsgrenzen in Verkehrsunfallsachen, die bei streitigen Entscheidungen bei 13 %, im Falle eines gerichtlichen Vergleichs bei 11 % und bei einem außergerichtlichen Vergleich bei 8 % der zugesprochenen Klagesumme liegen.[68] Ein drittes Beispiel: In Costa Rica kann der Mandant nach Art. 50 Abs. 3 S. 3 Codigo eine Reduzierung der vereinbarten Quote verlangen, wenn eine Erledigung der Angelegenheiten vor dem gerichtlichen Verfahren eintritt. Kommt es zum gerichtlichen Verfahren, stellt Art. 50 Abs. 4 Codigo klar, dass der Anwalt für den vereinbarten Streitanteil das Verfahren durch alle Instanzen bis zu einem endgültigen Abschluss betreiben muss.

VI. Ausblick – 10 Thesen

1. Wer rechtsvergleichend über erfolgsbasierte Vergütung diskutiert, muss eine solche Diskussion auf der Makroebene führen. Erfolgsbasierte Vergütungsmodelle müssen in einen breiteren sozio-ökonomischen Kontext gestellt werden: Sie sind nicht lediglich eine Belohnung des Rechtsanwalts für erfolgreiche Arbeit, sondern vor allem ein Instrument zur Finanzierung von Rechtsverfolgungskosten des Bürgers und ihrer Kreditierung in einem spezifischen Rechtssystem. Sie müssen daher in Bezug gesetzt werden zu Fragen u. a. der legal aid, der Rechtsschutzversicherungen, zu Kostenerstattungsmechanismen und spezifischen Aspekten des materiellen Rechts.
2. Die rechtspolitische Diskussion über erfolgsbasierte Vergütungsmodelle muss mit der notwendigen Trennschärfe geführt werden. Unter dem Topos „Erfolgshonorar" werden bislang recht pauschal die unterschiedlichsten Modelle erfolgsbasierter Vergütung diskutiert. Streitanteilsvereinbarungen weisen aber andere Probleme auf als etwa geringfügige Erfolgsprämien.
3. Rechtskreisübergreifend lässt sich ein deutlicher Trend hin zur Zulässigkeit erfolgsbasierter Vergütungsmodelle feststellen. Zahlreiche Rechtsordnungen haben in den vergangenen 20 Jahren früher bestehende Verbote gelockert. Besonders dynamisch ist diese Entwicklung in den Staaten Osteuropas sowie im angelsächsischen Rechtskreis.
4. Es ergibt sich kein einheitlicher Trend hin zu einem bestimmten Modell erfolgsbasierter Vergütung: Während etwa im osteuropäischen und südamerikanischen Rechtskreis zumeist auch Streitanteile vereinbart werden dürfen, gehen andere Rechtsordnungen nicht so weit: Im angelsächsischen und nordischen Rechtskreis bleiben Streitanteilsvereinbarungen zumeist verboten, während andere Formen erfolgsbasierter Vergütung gestattet sind. Der romanische Rechtskreis ist noch zurückhaltender, hier sind zumeist nur erfolgsabhängige Zusatzvergütungen zulässig.
5. Rechtsordnungen, die sich besonders intensiv mit dem Konzept der erfolgsbasierten Vergütung auseinandergesetzt haben, orientieren die Regulierung dieses Vergütungsmodells an den drei ihm immanenten ökonomischen Funktionen: Der Gegenleistung für die professionelle Besorgung einer Rechtsangelegenheit (Rechtsdienstleistung), der Übernahme von Kostenrisiken (faktische Versicherungsdienstleistung) und der Vorfinanzierung von Rechtsverfolgungskosten (faktische Finanzdienstleistung).
6. Erkannt werden muss, dass erfolgsbasierte Vergütungsmodelle aus Sicht des Gesetzgebers fiskalische Attraktivität besitzen: Sie erlauben die Privatisierung der Gewährleistung des Zugangs zum Recht und eine Entlastung der öffentliche Haushalte von den Kosten der legal aid.
7. Aufgrund des Vordringens erfolgsbasierter Vergütungsmodelle auf der Ebene der Normsetzung (und der Tatsache, dass selbst dort, wo sie weiterhin unzulässig sind, Vereinbarungen nicht selten verbotswidrig erfolgen) sollte sich die rechtspolitischen Diskussion stärker auf die Frage des „Wie" und weniger auf die Frage des „Ob" konzentrieren.
8. Hierbei sollte sich die Diskussion von der Erkenntnis leiten lassen, dass eine erfolgsbasierte Vergütung zunächst einmal eine gewöhnliche Vergütungsvereinbarung ist. Sie teilt daher die Anforderungen, die im jeweiligen Rechtssystem an die Vereinbarung anderer Vergütungsmodelle gestellt werden. Diese sind darauf zu überprüfen, ob sie die spezifischen Probleme, die erfolgsbasierte Vergütungen mit sich bringen, lösen können oder ob ergänzende, spezifische Regulierung notwendig ist.
9. Weltweit ist eine ganz unterschiedlich intensive Regulierung der Detailfragen erfolgsbasierter Vergütungsmodelle festzustellen. Von überragender Bedeutung ist eine sachgerechte gesetzgeberische Antwort auf das Problem der Informationsasymmetrien in der Anwalt-Mandanten-Beziehung. Diese Informationsasymmetrien bergen Benachteiligungspotenziale bei der Vereinbarung einer erfolgsbasierten Vergütung, denen durch Pflichten zur Aufklärung und Offenlegung der Kalkulation, Rücktrittsrechte und spezielle Kontrollmechanismen unter Beteiligung Externer begegnet werden kann.
10. Das Risiko exorbitant hoher Vergütung besteht nur bei Streitanteilsvereinbarungen. Anders als sonstige Formen der erfolgsbasierten Vergütung entlohnen diese nicht ausschließlich die anwaltliche Risikoübernahme und Vorfinanzierung einer Rechtsstreitigkeit auf der Basis der gewöhnlichen Anwaltsvergütung, sondern verkoppeln die Vergütung unmittelbar mit dem Erlös des Mandanten, einer betriebswirtschaftlich nicht mit der professionellen Dienstleistung des Rechtsanwalts verknüpften Bezugsgröße.

Dr. Mathias Kilian, Köln
Der Autor ist Rechtsanwalt. Er ist Vorstand des Soldan Instituts für Anwaltmanagement in Essen sowie an der Universität zu Köln (u. a. im dortigen Dokumentationszentrum für Europäisches Anwalts- und Notarrecht) tätig.

67 Ein Erfolgshonorar, das zu einer Vergütung unterhalb einer solchen Kappungsgrenze führt, kann nach Art. 84 lit.c AnwKG nicht als exzessiv im Sinne des Art. 84 lit.b angesehen werden.

68 *Kaplan/Ogden*, Israeli Business Law, 1999, S. 638.