

Das Meinungsbild der Anwaltschaft zum Erfolgshonorar

Aus der BRAK-Reihe: Studien zum RVG

Kerstin Eggert und Dr. Willi Oberlander, Nürnberg¹

Das RVG enthält keine lineare Erhöhung der Gebührentabelle; vielmehr soll eine Erhöhung der Vergütung durch die geänderte Gebührenstruktur eintreten.² Zusammenfassend ergeben sich für Rechtsanwälte³ durch den Erlass des RVG unter anderem folgende Änderungen bezüglich der Höhe der Vergütung:

- Eine höhere Vergütung von Anwälten bei außergerichtlicher Streitbeilegung sowie
- eine höhere Vergütung von Anwälten bei Strafverteidigung;
- eine geringere Vergütung von Anwälten bei einvernehmlicher Scheidung sowie
- eine geringere Vergütung von Anwälten bei Beweisaufnahmen vor Gericht.

Die Struktur der Vergütungen anwaltlicher Dienstleistungen wird künftig von folgenden Formen geprägt werden: dem Stundenhonorar, der Pauschalvergütung, der Anwendung von Variationen von RVG-Gebühren⁴, von Streitwertvereinbarungen sowie anderen Vergütungsarten⁵ oder Mischvereinbarungen⁶. Besondere Beachtung verdient in diesem Zusammenhang das Erfolgshonorar.

¹ Frau Eggert ist wissenschaftliche Mitarbeiterin, Dr. Willi Oberlander ist Geschäftsführer am Institut für Freie Berufe an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg.

² Vgl. Prutsch, Ulrich; Giebler, Hartmut (2005): RVG – Rechtsanwalts-VergütungsGesetz für Mitarbeiter in Anwaltskanzleien. Grundlagen - Fälle - Lösungen (2. erweiterte Auflage). Köln: Rechtsanwaltskammer Köln: 7.

³ Zwecks Straffung der Darstellung wird im Folgenden oftmals lediglich die männliche Berufsbezeichnung verwendet.

⁴ Z.B. durch eine Verringerung bzw. Erhöhung des im Vergütungsverzeichnis vorgesehenen Faktors. Ausländisches Gebührenrecht darf nur dann angewendet werden, wenn das Mandat zumindest Auslandsbezug hat [vgl. Heydt, Caren von der (4. Juli 2006): Vergütungsvereinbarungen nach dem neuen Vergütungsrecht für Rechtsanwälte. URL: <http://www.anwaltseiten24.de/rvg.html> (abgerufen am 14. November 2007); vgl. Hommerich, Christoph; Kilian, Matthias (2006): Vergütungsvereinbarungen deutscher Rechtsanwälte. Eine empirische Untersuchung der Vergütungspraxis der deutschen Anwaltschaft. Bonn: Deutscher Anwaltverlag: 58].

⁵ Es kann auch eine andere Gegenleistung als Geld vereinbart werden. So können z.B. Forderungen abgetreten, Dienstleistungen erbracht oder Sachen übereignet werden (vgl. Heydt 2006).

⁶ Als eine mögliche Ausgestaltungsform wäre etwa denkbar, dass der Rechtsanwalt zusätzlich zur gesetzlichen Vergütung eine Pauschalsumme verlangt (vgl. Hommerich, Kilian 2006: 57).

Das Erfolgshonorar

Die Bundesrechtsanwaltsordnung untersagte bislang Rechtsanwälten Vereinbarungen, durch die eine Vergütung vom Ausgang der Sache oder vom Erfolg der anwaltlichen Tätigkeit abhängig gemacht wird (Erfolgshonorar) oder nach denen der Anwalt einen Teil des erstrittenen Betrages als Honorar erhält (*quota litis*).⁷

Das Verbot des Erfolgshonorars hatte historisch betrachtet mehrere Ziele, die insbesondere durch den Gemeinwohlgedanken geprägt waren. Der Schutz der anwaltlichen Unabhängigkeit genoss dabei oberste Priorität. So sollte vor allem die kritische Distanz der Rechtsanwälte zum Anliegen des Auftraggebers gewahrt werden. Die erfolgsbasierte Vergütung könne bei entsprechender Disposition des Berufsträgers Fehlanreize schaffen, die dazu führen könnten, den Erfolg „um jeden Preis“ anzustreben. Zudem sollte der Rechtssuchende vor einer Übervorteilung durch überhöhte Gebührenforderungen bewahrt werden.⁸

Im Dezember 2006 stellte das Bundesverfassungsgericht gleichwohl fest, dass das absolute Verbot des Erfolgshonorars verfassungswidrig sei. Die bisherige Vorschrift sei insoweit unangemessen, als es keine Ausnahmetatbestände vorsehe. Das strikte, ausnahmslose Verbot einer erfolgsbasierten Vergütung verstoße zum einen gegen das Grundrecht auf freie Berufsausübung; zum anderen erweise es sich aufgrund seines umfassenden Geltungsanspruchs als Hindernis für den Zugang zum Recht.⁹ Dem Gesetzgeber wurde vom Bundesverfassungsgericht aufgegeben, bis 30. Juni 2008 eine gesetzliche Neuregelung zu erlassen, wobei diese Regelung lediglich Ausnahmetatbestände zulassen („kleine Lösung“), aber auch die völlige Aufgabe des Verbots anwaltlicher Erfolgshonorare vorsehen konnte („große Lösung“).

Im Ergebnis sind Erfolgshonorare nun seit dem 1. Juli 2008 an enge Voraussetzungen geknüpft und nur in Ausnahmefällen möglich. Grundsätzlich bleibt es auch nach der

⁷ Darunter fallen aber *nicht* nachträglich (d.h. am Mandatsende) vorgenommene Anpassungen der an sich verdienten Vergütung an den Erfolg der Tätigkeit. Ein solches Vorgehen ist vom Verbot des § 49b Abs. 2 BRAO nicht erfasst, da nach dieser Vorschrift lediglich erfolgsdifferenzierende Vergütungsvereinbarungen am laufenden Mandat unzulässig sind (vgl. Hommerich, Kilian 2006: 102, 105).

⁸ Vgl. Meisen, Udo (8. März 2007): Erfolgshonorar? In: Blickpunkt Recht und Steuern. URL: <http://www.meisen.info/erfolgshonorar-1628> (abgerufen am 27. März 2007).

⁹ Vgl. Bundesrechtsanwaltskammer (BRAK) (Hrsg.) (2007a): Wer gewinnt, verdient mehr. Das Erfolgshonorar in der Diskussion. In: BRAKMagazin, 05/2007: 4.

Neuregelung bei dem Verbot von Erfolgshonoraren.¹⁰ Der neue § 4a des RVG sieht die Möglichkeit der Vereinbarung einer erfolgsbasierten Vergütung zwischen Anwalt und Mandant nur für den Einzelfall und nur dann vor, wenn der Auftraggeber auf Grund seiner wirtschaftlichen Verhältnisse bei vollständiger Betrachtung ohne die Vereinbarung eines Erfolgshonorars vernünftigerweise davon absehen würde, den Rechtsweg zu beschreiten.¹¹

Gute Rechtsberatung hat ihren Preis; daher kann in einzelnen Fällen vereinbarungsgemäß das Kostenrisiko eines gerichtlich ausgetragenen Rechtsstreits zumindest teilweise auf den Anwalt verlagert werden. Hierdurch wird einerseits vermieden, dass der rechtsuchende Bürger wegen der hohen Kosten davon abgehalten wird, diese Rechte geltend zu machen; andererseits bleibt das grundsätzliche Verbot von Erfolgshonoraren bestehen. *„Rechtsuchende werden damit vor einer Übervorteilung durch überhöhte Vergütungssätze weiterhin geschützt“*, so Zypries.¹²

Allerdings ist die Vereinbarung eines Erfolgshonorars künftig nicht nur dann zulässig, wenn seine wirtschaftlichen Verhältnisse dem Mandanten keine Alternativen lassen, da es nicht allein auf die wirtschaftlichen Verhältnisse ankommt, sondern auch auf das Kostenrisiko und seine Bewertung. Das neue Recht ermögliche es den Vertragsparteien, mit der Vereinbarung eines Erfolgshonorars auf der Grundlage individueller und subjektiver Nutzen-Risiko-Erwägungen den Umständen der konkreten Rechtsangelegenheit Rechnung zu tragen - mit diesem flexiblen Maßstab erhielten die Beteiligten genügend Spielraum, um bei ihrer Entscheidung über die Vereinbarung einer erfolgsbasierten Vergütung das Gewicht des Kostenrisikos im einzelnen Streitfall sowie die Vermögensverhältnisse des Rechtsuchenden zu berücksichtigen.¹³

¹⁰ Vgl. Bundesministerium für Justiz (BMJ) (Hrsg.) (2008): Bundestag verabschiedet Gesetz zur Vereinbarung von Erfolgshonoraren. Pressemitteilung vom 25. April 2008. URL: http://www.bmj.bund.de/enid/1f6299352f213011244525e7d47de33a,b5303c636f6e5f6964092d0935313334093a095f7472636964092d0934383038/Pressestelle/Pressemitteilungen_58.html (abgerufen am 30. Mai 2008).

¹¹ Vgl. Deutscher Bundestag (Hrsg.) (2008): Beschlussempfehlung und Bericht des Rechtsschusses (6. Ausschuss) zu dem Gesetzentwurf der Bundesregierung – Drucksache 16/8384 – Entwurf eines Gesetzes zur Neuregelung des Verbots der Vereinbarung von Erfolgshonoraren (Vorabfassung). Drucksache 16/8916 vom 23.04.2008. URL: http://www.bmj.bund.de/files/-/3134/Beschlussempfehlung%20und%20Bericht%20des%20Rechtsausschusses_Erfolgshonorare.pdf (abgerufen am 30. Mai 2008).

¹² Vgl. BMJ 2008.

¹³ Vgl. BMJ 2008.

Die BRAK begrüßt die mit der Neuregelung verbundene Lockerung des Verbots von Erfolgshonoraren. Die Vorgaben des Bundesverfassungsgerichtes sind laut Aussage des Präsidenten der BRAK Axel C. Filges mit Vernunft und Augenmaß umgesetzt worden. So werde gewährleistet, dass auch Bürger zu ihrem Recht kommen, die weder Prozesskostenhilfe erhalten noch über die Möglichkeit verfügen, einen Rechtsstreit aus eigenen finanziellen Mitteln zu bestreiten. *„Es ist einer der größten Vorzüge unseres Rechtsstaates, jedem den Zugang zum Recht zu ermöglichen“*, sagte Filges.¹⁴ Seiner Meinung nach hätte eine völlige Freigabe des Erfolgshonorars weder den Mandanten noch den Rechtsanwälten genutzt; sie hätte vielmehr das gesamte anwaltliche Vergütungssystem, dessen besonderes Merkmal gerade die Vorhersehbarkeit der Kosten ist, aus den Angeln gehoben.¹⁵

Die ausnahmsweise Zulassung der Vereinbarung von Erfolgshonoraren ist zum Schutz der Rechtssuchenden mit einer Reihe von Aufklärungs- und Hinweispflichten für den Rechtsanwalt verknüpft. Diese gewährleisten, dass die Entscheidung, eine erfolgsbasierte Vergütung zu vereinbaren, nicht überstürzt oder in Unkenntnis der wirtschaftlichen Folgen getroffen wird. So ist der Anwalt insbesondere verpflichtet, in der Honorarvereinbarung die Vergütung anzugeben, die er ohne die Vereinbarung eines Erfolgshonorars verlangen könnte.

Die Vereinbarung eines Erfolgshonorars bedeutet nicht, dass der Auftraggeber nunmehr von jedem Kostenrisiko befreit ist. Denn im Falle eines verlorenen Prozesses trägt der Mandant nach wie vor die Gerichtskosten sowie die Kosten des Gegners, welche in der Regel aus den gesetzlichen Anwaltsgebühren bestehen.¹⁶

Die Höhe des Anwaltshonorars im Erfolgsfall hängt von der jeweiligen Vereinbarung ab. Denkbar ist zum einen, dass der Rechtsanwalt einen Teil der erfolgreich beigetriebenen Forderung erhält. Zum anderen ist es aber auch möglich, dass der Anwalt im Falle eines Misserfolges nur einen Teil seiner ihm eigentlich gesetzlich zustehenden

¹⁴ Vgl. BRAK (Hrsg.) (2008): Zugang zum Recht für jeden. Bundesrechtsanwaltskammer begrüßt Gesetz zum Erfolgshonorar. Pressemitteilung Nr. 7 vom 25. April 2008. URL: http://www.brak.de/seiten/04_08_07.php (abgerufen am 30. Mai 2008).

¹⁵ Vgl. BRAK (Hrsg.) (2007b): Erfolgshonorar soll in Ausnahmefällen zulässig sein. Gesetzentwurf des Bundesjustizministeriums sichert Zugang zum Recht. Pressemitteilung Nr. 31 vom 1. November 2007. URL: http://www.brak.de/seiten/04_07_31.php (abgerufen am 4. Dezember 2007).

¹⁶ Vgl. Deutscher Bundestag 2008: 6; vgl. Steinfelder, Lars (30. April 2008): Erfolgshonorar für Anwälte ab 01.07.08 teilweise zulässig. URL: http://www.123recht.net/Erfolgshonorar-f%C3%BCr-Anw%C3%A4lte-ab-01.07.08-teilweise-zul%C3%A4ssig__a29870.html (abgerufen am 1. Juni 2008).

Vergütung erhält und im Erfolgsfall einen entsprechenden Zuschlag über die gesetzliche Vergütung hinaus. Im Ergebnis muss die Höhe der Vergütung angemessen sein.¹⁷

Ergebnisse der RVG-Studie zum Erfolgshonorar

Im Jahr 2008 führte das Institut für Freie Berufe Nürnberg (IFB) im Auftrag der Bundesrechtsanwaltskammer eine empirische Untersuchung zu den Auswirkungen des Rechtsanwaltsvergütungsgesetzes auf die anwaltliche Tätigkeit durch. Diese Studie stellt das Folgeprojekt einer früheren Erhebung des IFB ebenfalls im Auftrag der BRAK dar, die zu Beginn des Jahres 2006 abgeschlossen wurde. Die Untersuchung wurde mittels einer schriftlichen Befragung mit einem vierseitigen Fragebogen durchgeführt.¹⁸ Im Folgenden werden die wichtigsten Ergebnisse der Befragung zu Erfolgshonoraren berichtet.

Die an der Studie teilnehmenden Rechtsanwälte wurden in diesem Zusammenhang gefragt, ob sie, wenn hierzu die gesetzlichen Möglichkeiten geschaffen sind, bei entsprechenden Mandaten ein erfolgsabhängiges Honorar vereinbaren werden. Insgesamt verneinen dies 24 % der Antwortenden, 45 % hingegen haben vor, bei entsprechenden Mandaten ein Erfolgshonorar zu vereinbaren. Allerdings gaben zum Zeitpunkt der Erhebung 32 % der Rechtsanwälte an, dies noch nicht zu wissen. Werden ausschließlich diejenigen Anwälte betrachtet, die sich hinsichtlich der Vereinbarung von Erfolgshonoraren bereits für ja oder nein entschieden haben, so zeigt sich, dass etwa zwei von drei Rechtsanwälte beabsichtigen, sich erfolgsbasiert vergüten zu lassen, währenddessen für rund ein Drittel diese Art der Honorarvereinbarung nicht in Frage kommt.

¹⁷ Vgl. Deutscher Bundestag 2008: 6; Steinfeldt 2008.

¹⁸ Die postalische Verschickung des standardisierten Fragebogens, dem ein Anschreiben des IFB beigelegt war, das über den Zweck der Befragung informierte,¹⁸ erfolgte im Frühjahr (Anfang Februar) 2008. Insgesamt erhielten 9.856 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, die bei den Kammern Bamberg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Freiburg, Hamburg, Hamm, München, Stuttgart, Thüringen und Zweibrücken gemeldet waren, einen Fragebogen. Die angeschriebenen Anwälte waren zuvor jeweils durch eine einfache Zufallsstichprobe aus der Grundgesamtheit aller Kammermitglieder ausgewählt worden. Dabei lag die Stichprobenquote in der Rechtsanwaltskammer Thüringen als einziger Kammer aus den neuen Bundesländern mit 50 % höher als in den Kammern der alten Bundesländer (10 %), um auch für Ostdeutschland eine ausreichende Zahl von Beteiligten zu erhalten. Um die Antwortbereitschaft zu erhöhen, wurde Ende März 2008 zudem eine Erinnerungsaktion mittels Postkarten durchgeführt. Bis Anfang Juni gingen beim IFB insgesamt 472 auswertbare Fragebögen ein. Die Rücklaufquote betrug 4,8 %. Auf der Grundlage statistischer Tests können die Ergebnisse der Untersuchung als repräsentativ bezeichnet werden.

Die Betrachtung nach Kanzleiform ergibt, dass Rechtsanwälte, die in überörtlichen Sozietäten tätig sind, deutlich häufiger die Vereinbarung von Erfolgshonoraren erwägen als ihre Kollegen in lokalen Sozietäten und insbesondere in Einzelkanzleien.

Bezüglich der Kanzleigröße lässt sich beobachten, dass Einzelanwälte (ohne weiteren angestellten Anwalt) wesentlich seltener planen, diese Vergütungsform einzusetzen als Rechtsanwälte, die mit mindestens einem weiteren Kollegen zusammenarbeiten.

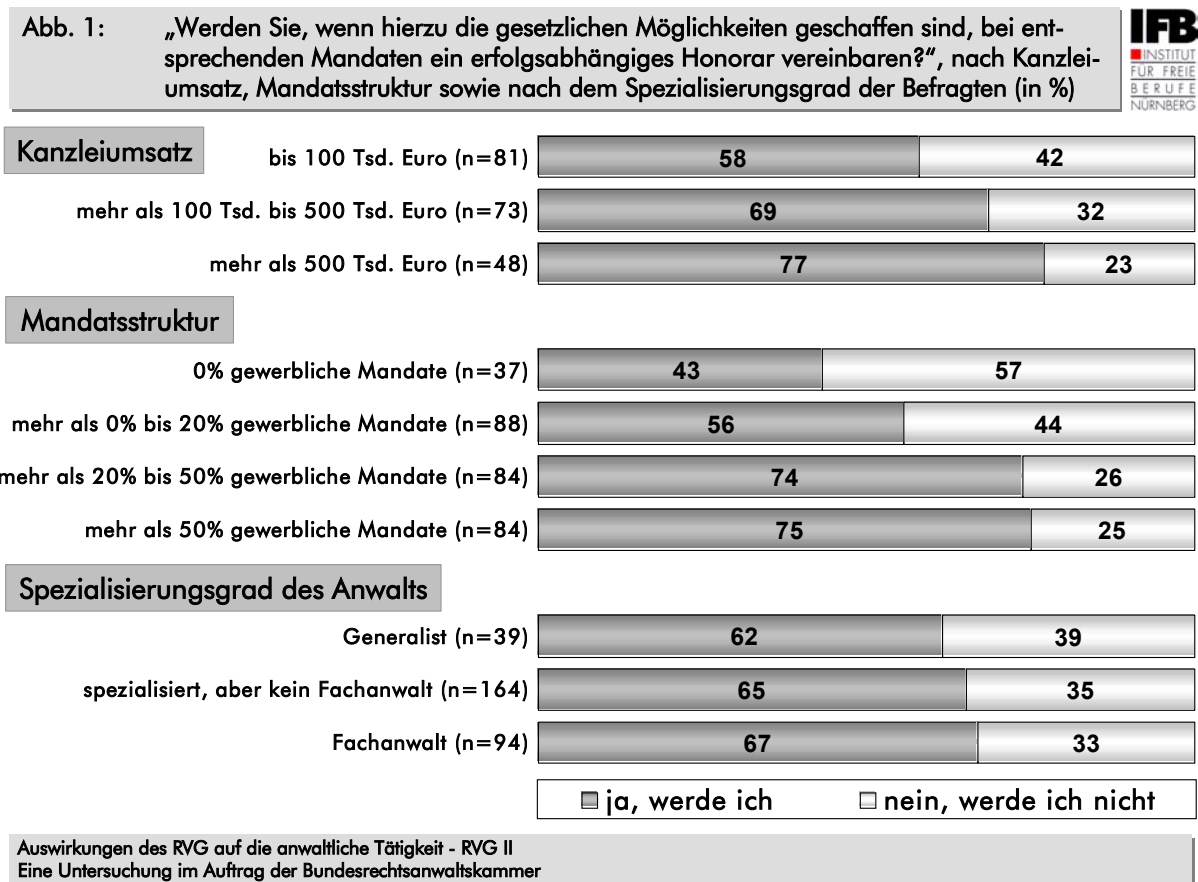
Das Alter der Kanzlei hat (erwartungsgemäß) keinerlei Einfluss auf die Meinung der Befragten bezüglich der Verabredung von Erfolgshonoraren; auch die Differenzierung der Teilnehmer nach der Anwesenheit bzw. dem Nicht-Vorhandensein von Fachanwälten in ihrer Kanzlei stellt eher kleinere Unterschiede zwischen beiden Gruppen fest. Berufsträger in Kanzleien ohne Fachanwälte haben etwas seltener als ihre Kollegen in Kanzleien mit Fachanwälten vor, eine erfolgsbasierte Vergütung abzuschließen.

Der Vergleich von Berufsträgern, die in reinen Anwaltskanzleien tätig sind, mit ihren Kollegen in interprofessionellen Kanzleien offenbart ebenfalls nur mäßige Abweichungen. Hier wollen Letztgenannte etwas öfter Erfolgshonorare vereinbaren.

Werden die antwortenden Rechtsanwälte allerdings danach betrachtet, welchen Anteil gesetzliche Gebühren am Gesamtumsatz ihrer Kanzlei haben, zeigen sich klare Unterschiede zwischen den Vergleichsgruppen. So werden von denjenigen Anwälten in Kanzleien, die ihren Umsatz zu über 90 % aus gesetzlichen Gebühren erwirtschaften, nach eigenen Angaben nur 52 % ein Erfolgshonorar vereinbaren. Bei ihren Kollegen in Kanzleien, die höchstens 90 % ihres Umsatzes aus gesetzlichen Gebühren generieren, liegt der entsprechende Anteil dagegen bei 70 %. Eine Erklärung hierfür ist sicherlich, dass Berufsträger, die bereits öfter Erfahrungen mit alternativen Vergütungsmodellen sammeln konnten bzw. für die der Abschluss außertariflicher Vergütungen bereits eine gängige und bewährte Praxis darstellt (wie dies ebenfalls in großen Kanzleien der Fall ist), auch dieser bislang gänzlich untersagten Vergütungsform tendenziell aufgeschlossener gegenüberstehen.

Angesichts des Umstandes, dass mit wachsendem Anteil gewerblicher Mandate sowie mit steigendem Gesamtumsatz der Kanzlei auch die Bedeutung von Vergütungsvereinbarungen zunimmt, überrascht es daher weniger, dass Rechtsanwälte die Vereinbarung von Erfolgshonoraren umso öfter in Betracht ziehen, je höher der Jahresumsatz

ihrer Kanzlei bzw. der Anteil von gewerblichen Mandaten in ihrer Kanzlei ist (vgl. Abbildung 1).



Der Spezialisierungsgrad der Befragten spielt anscheinend eine untergeordnete Rolle für ihre Absicht, Erfolgshonorare abzuschließen. Diese nimmt mit steigender Spezialisierung nur leicht zu.

Diejenigen Anwälte, die berichteten, auch nach in Kraft Treten des Gesetzes zur Neuregelung des Verbots der Vereinbarung von Erfolgshonoraren eine erfolgsbasierte Vergütung weiterhin nicht zu erwägen, wurden gebeten, ihre Gründe hierfür zu nennen. Knapp ein Drittel der Antwortenden führt diesbezüglich an, dass der Erfolg der entsprechenden Rechtssache bei Gericht nicht garantiert ist; die Übernahme eines solchen Mandats wäre für den Anwalt also mit großen Risiken verbunden und würde erhöhten Druck auf ihn ausüben. Rund ein Viertel sehen die anwaltliche Unabhängigkeit und auch die Seriosität der anwaltlichen Tätigkeit gefährdet. Etwa ein Fünftel vertritt die Ansicht, dass eine vom Erfolg abhängige Vergütung zu unsicher und nicht leistungsgerecht ist und zudem Einkommenseinbußen zu erwarten sind, da eben nicht

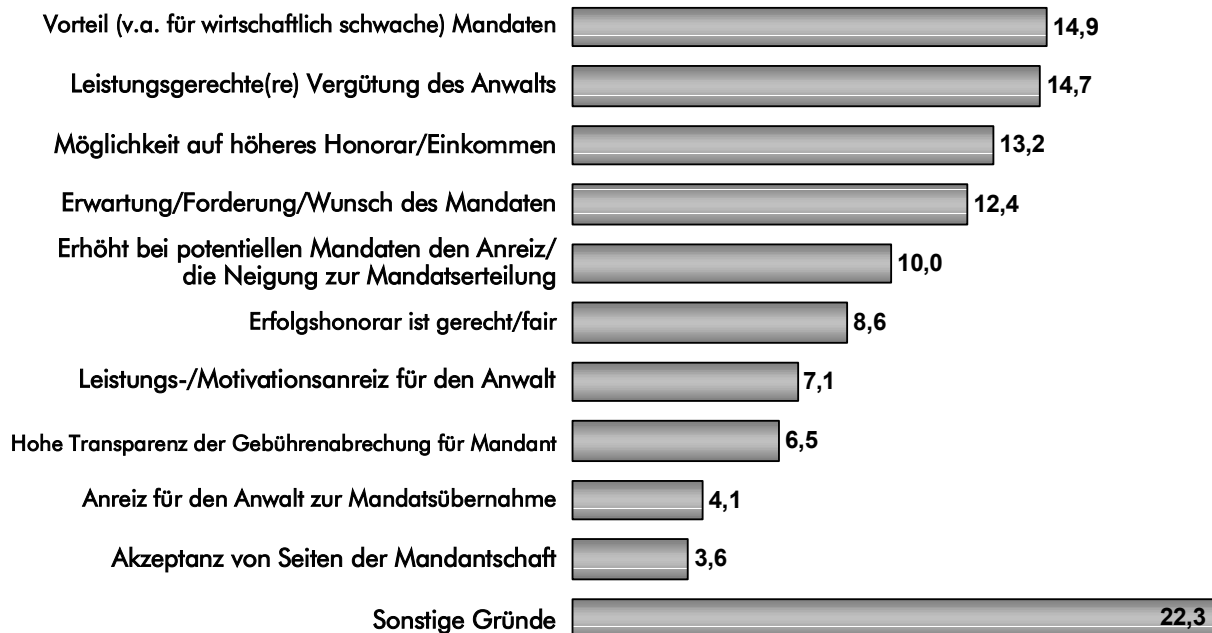
davon ausgegangen werden kann, dass alle Fälle gewonnen werden können, und somit das Risiko bestünde, kostenlos zu arbeiten. Als sonstige Gründe gegen die Vereinbarung von Erfolgshonoraren wurde von einigen wenigen Berufsträgern die Ablehnung dieser Vergütungsform seitens der Mandanten genannt.

Auch diejenigen Rechtsanwälte, die nach eigenen Angaben zukünftig bei entsprechenden Mandaten ein Erfolgshonorar vereinbaren werden, wurden aufgefordert, dies zu begründen. Die folgende Abbildung 2 zeigt das Meinungsbild zu dieser Frage:

Abb. 2: „Wenn Sie, wenn hierzu die gesetzlichen Möglichkeiten geschaffen sind, bei entsprechenden Mandaten ein erfolgsabhängiges Honorar vereinbaren?“, welche Gründe haben Sie hierfür?“ (Mehrfachnennungen möglich; in %)

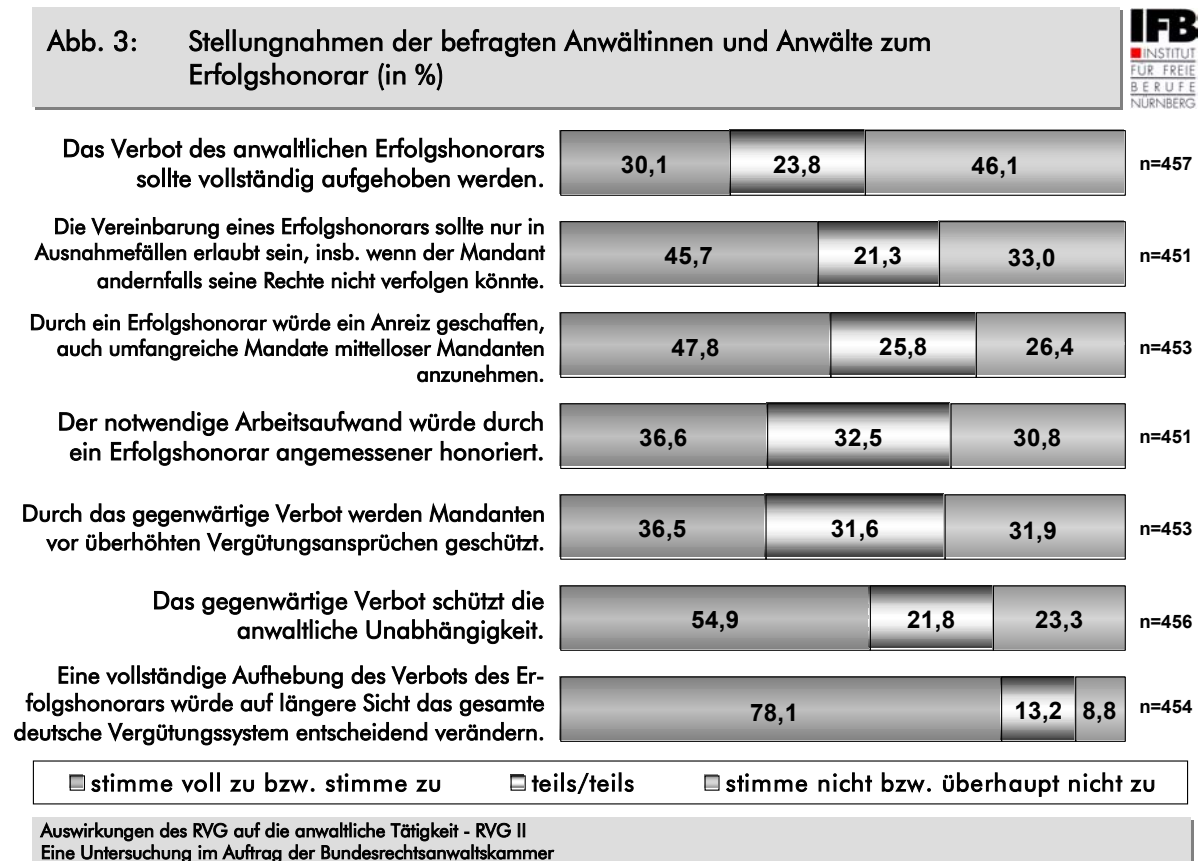


Gründe, die nach Ansicht der Befragten für den Abschluss eines Erfolgshonorars sprechen:



Knapp 15 % betonen die Vorteile, die eine solche Vereinbarung vor allem für wirtschaftlich schwächer gestellte Mandaten mit sich bringen würde. Ein fast ebenso großer Anteil ist der Ansicht, dass Erfolgshonorare eine leistungsgerechte(re) Vergütung des Anwalts ermöglichen. Insgesamt ist das Meinungsbild zu den Vorzügen der Erfolgsvereinbarung zwar vielfältig, jedoch sind die einzelnen Aspekte nicht stark gewichtet.

Die Studienteilnehmer sollten außerdem zu einigen vorgegebenen Aussagen zum Thema Erfolgshonorar Stellung nehmen. Die Auswertung der Antworten ergab die in Abbildung 3 gezeigten Ergebnisse:



Insgesamt lehnen 46,1 % der Befragten die vollständige Aufhebung des Verbots des anwaltlichen Erfolgshonorars ab. Ihnen stehen 30,1 % gegenüber, die für eine vollständige Aufhebung plädieren. 45,7 % sind allerdings der Ansicht, dass die Vereinbarung eines Erfolgshonorars nur in Ausnahmefällen erlaubt sein sollte, insbesondere wenn der Mandant andernfalls seine Rechte nicht verfolgen könnte. 47,8 % der Anwälte halten es zudem für möglich, dass ein Anreiz zur Übernahme umfangreicher Mandate mittelloser Mandanten geschaffen würde.

Bezüglich der Annahme, dass durch Erfolgshonorare der nötige Arbeitsaufwand angemessener honoriert werden würde, ist das Meinungsbild eher ambivalent. Zwar schließen sich insgesamt 36,6 % der Antwortenden dieser Aussage (gänzlich) an, 30,8 % stimmen ihr jedoch (überhaupt) nicht zu. Auch bei der These, durch das gegenwärtige Verbot würden Mandanten vor überhöhten Vergütungsansprüchen ge-

schützt, stehen sich die Rechtsanwälte mit insgesamt 36,5 %, die ebenfalls diese Meinung vertreten, und 31,9 %, die ihr (völlig) widersprechen, zu etwa gleichen Teilen gegenüber. Nach Ansicht von mehr als der Hälfte (54,9 %) der Berufsträger schützt das gegenwärtige Verbot die anwaltliche Unabhängigkeit.

Die Ergebnisse der vorliegenden Befragung von Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten weisen dem Erfolgshonorar den Status einer relevanten Größe in der Vergütungsstruktur zu. Diese Bedeutung nimmt nach Kanzleigröße und Anteil der gewerblichen Mandate tendenziell zu. Von einer grundlegenden Neuformierung und Veränderung in der Gewichtung der Vergütungsquellen ist nicht auszugehen. Die vorliegenden Indikatoren weisen darauf hin, dass der Anteil erfolgsabhängiger Vergütungsvereinbarungen überschaubar sein wird. Die Antwortenden lehnen eine vollständige Freigabe von Erfolgshonoraren mit deutlicher Mehrheit von 46 % gegenüber 30 %, die für eine vollständige Aufhebung des Verbots plädieren, ab. Noch stärker ausgeprägt ist mit 78,1 % die Auffassung, dass eine vollständige Aufhebung des Verbotes des Erfolgshonorars auf längere Sicht das gesamte deutsche Vergütungssystem entscheidend verändern würde.