

Drei Jahre Rechtsanwaltsvergütungsgesetz

Kerstin Eggert und Dr. Willi Oberlander, Nürnberg¹

Das Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG) trat zum 1. Juli 2004 in Kraft. Auf Grund der vorgenommenen strukturellen Änderungen wurde eine völlig neue Grundlage für die anwaltliche Vergütung geschaffen. Im Zusammenhang mit der großen Bedeutung von Gebühren- und Honorarordnungen in Deutschland sind umfassende Neuerungen in diesem Bereich von höchster berufspolitischer und professionsspezifischer Relevanz.

Die 2008 durch das Institut für Freie Berufe Nürnberg (IFB) im Auftrag der Bundesrechtsanwaltskammer durchgeführte empirische Untersuchung zu den Auswirkungen des Rechtsanwaltsvergütungsgesetzes auf die anwaltliche Tätigkeit ist das Folgeprojekt einer früheren Erhebung von 2005/2006 (im Folgenden auch RVG I genannt).² Ziel der vorliegenden Untersuchung war es, rund dreieinhalb Jahre nach Einführung des RVG die Folgen der veränderten Vergütung für die berufliche und wirtschaftliche Situation der Anwaltschaft erneut zu erfassen. Dabei wurde – wie bereits in der ersten Erhebung – den Befragten auch die Möglichkeit eingeräumt, ihre Meinung zu verschiedenen Aspekten im Zusammenhang mit dem RVG darzulegen. Des Weiteren bestand bei Lageindikatoren, die schon in der Vorgängerstudie behandelt wurden, die Möglichkeit, Entwicklungsvergleiche zu ziehen. Somit konnte ein differenziertes und umfangreiches Zahlen- und Meinungsbild des Personenkreises erschlossen werden, der in der täglichen Praxis ganz unmittelbar von der Neuordnung der anwaltlichen Gebührenordnung betroffen ist.

Die Erhebung wurde mittels einer schriftlichen Befragung mit einem vierseitigen Fragebogen durchgeführt. Viele Fragen aus der vorangegangenen RVG-Studie waren auch in der Folgeuntersuchung enthalten. Dabei konnten zahlreiche Fragen unverändert übernommen werden, während andere der inzwischen veränderten Situation angepasst werden mussten. Darüber hinaus wurde der Erhebungsbogen um weitere Fra-

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

² Vgl. hierzu Spengler, Anja; Oberlander, Willi (2006): Ein Jahr Rechtsanwaltsvergütungsgesetz. Nürnberg: Institut für Freie Berufe.

gestellungen (z.B. zu aktuellen Themen wie dem Erfolgshonorar) ergänzt.³ Den Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten⁴, sich an dieser Untersuchung beteiligt und den umfangreichen Fragebogen ausgefüllt haben, sei an dieser Stelle sehr herzlich gedankt.

Im Folgenden werden nun die wichtigsten Ergebnisse der Befragung berichtet.⁵

Die Ergebnisse der Untersuchung

Mandatsstruktur

12,4 % der Kanzleien bearbeiten keinerlei gewerbliche Mandate. Bei knapp einem Drittel (31,2 %) liegt der Anteil gewerblicher Mandate an allen Mandaten bei höchstens 20 %. Mehr als 20 % bis 50 % gewerbliche Mandate sind in rund einem Viertel der Kanzleien zu finden. Bei ebenfalls knapp einem Drittel aller Kanzleien machen gewerbliche Mandate über 50 % ihrer Mandate aus. Dabei betreuen große oder interprofessionelle Kanzleien häufiger gewerbliche Mandate als kleinere Kanzleien.

Insgesamt 15,0 % der Anwälte geben an, dass sie niemals Vergütungsvereinbarungen schließen. Im Durchschnitt beträgt für alle betrachteten Rechtsanwälte der Anteil an Mandaten, bei denen Vergütungsvereinbarungen getroffen werden, 25 %. Dieser Anteil steigt ebenfalls mit zunehmender Größe der Kanzlei.

³ Die postalische Verschickung des standardisierten Fragebogens erfolgte 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.

⁴ Zwecks Straffung der Darstellung wird im Folgenden oftmals lediglich die männliche Berufsbezeichnung verwendet.

⁵ Auf zwei Themen dieser Studie – Erfolgshonorare und Quersubventionierung – wird in diesem Aufsatz nicht näher eingegangen, da beide Thematiken in zwei weiteren, ebenfalls in den BRAK-Mitteilungen veröffentlichten Artikeln gesondert behandelt werden.

Umsatzstruktur

Die Verteilung des Kanzleiumsatzes aus gesetzlichen Gebühren und anderen Honorarvereinbarungen ist in verschiedener Hinsicht sehr interessant. Zum einen kann die Bedeutung außertariflicher Honorarvereinbarungen im Vergleich zu gesetzlichen Gebühren festgestellt werden. Zum anderen wird deutlich, inwieweit bereits zum jetzigen Zeitpunkt zwischen Anwalt und Mandant andere Honorarvereinbarungen getroffen werden. Seit der ersten Befragung zum RVG hat sich der durchschnittliche Umsatzanteil aus anderen Vergütungsvereinbarungen von 18,0 % auf 26,5 % gesteigert. Insbesondere bei großen Kanzleien und Kanzleien mit interprofessionellen Zusammenschlüssen hat der Umsatz aus anderen Vergütungsvereinbarungen deutlich zugenommen. Dies ist sicherlich auch auf den Wegfall der gesetzlichen Gebühren für Beratungstätigkeiten im Juli 2006 zurückzuführen.

Bezüglich der Verteilung des Kanzleiumsatzes aus gesetzlichen Gebühren nach Rechtsgebieten wurde erkennbar, dass hier Zivilrechtsfälle weiterhin am wichtigsten sind. Ebenso sind Familien- und Arbeitsrechtsfälle für die Umsatzgenerierung vergleichsweise bedeutend.

Der überwiegende Anteil des Umsatzes (41 %) wird von den Rechtsanwälten aus der gerichtlichen Vertretung erwirtschaftet. Etwa ein Drittel des Umsatzes ergibt sich aus der außergerichtlichen Vertretung. Im Vergleich zur Vorgängeruntersuchung hat der Umsatzanteil außergerichtlicher Beratung etwas zugenommen. Dieser hat sich von rund ein Fünftel auf knapp ein Viertel erhöht. Ein überdurchschnittlicher Anstieg des Anteils außergerichtlicher Beratung am Umsatz konnte wiederum in großen und interprofessionellen Kanzleien beobachtet werden.

Vergütungsformen

Die gängigste Form der Vergütungsvereinbarung ist die zeitabhängige Vergütung. Über 80 % derjenigen Rechtsanwälte, die Vergütungsvereinbarungen treffen, vereinbaren Stundensätze. Insgesamt 18,8 % der entsprechenden Anwälte erwirtschaften mehr als 50 % des persönlichen Umsatzes aus Mandaten, die über Stundenhonorare abgerechnet werden. Im Durchschnitt liegt der Anteil des Umsatzes aus Stundenhonoraren am persönlichen Gesamtumsatz für alle Rechtsanwälte bei 29 %.

Die durchschnittliche Höhe fester Stundensätze beläuft sich hierbei auf 176 €. Beim flexiblen Stundensatz, mit dem ein Großteil der Befragten arbeitet, liegt das arithmetische Mittel für den Mindestsatz bei 138 € und für den Höchstsatz bei 212 €.

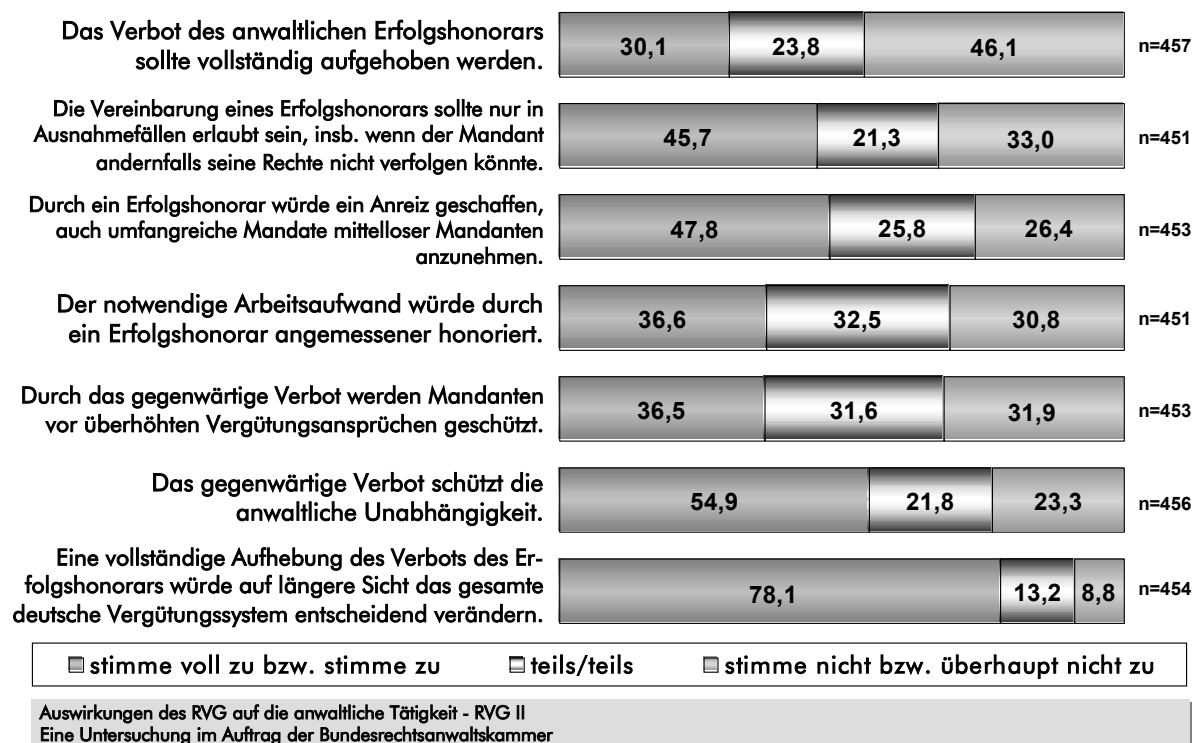
Die am zweithäufigsten vereinbarte außertarifliche Vergütung stellt das Pauschalhonorar mit 68,6 % Anteil an den Nennungen dar, wobei bei zeitlich befristeten Pauschalen das monatliche Pauschalhonorar vorrangig gewählt wird.

Erfolgshonorare

Am 1. Juli 2008 ist das Gesetz zur Neuregelung des Verbots der Vereinbarung von Erfolgshonoraren in Kraft getreten. 65 % der befragten Rechtsanwälte erwägen, sich in entsprechenden Fällen erfolgsbasiert vergüten zu lassen, während für 35 % diese Art der Honorarvereinbarung nicht in Frage kommt. Die Differenzierung nach Kanzleiform ergibt, dass Rechtsanwälte, die in überörtlichen Sozietäten tätig sind, deutlich häufiger die Vereinbarung von Erfolgshonoraren in Betracht ziehen als ihre Kollegen in lokalen Sozietäten und insbesondere in Einzelkanzleien. Auch Anwälte aus Kanzleien, die höchstens 90 % ihres Umsatzes aus gesetzlichen Gebühren erwirtschaften, erwägen überdurchschnittlich häufig, Erfolgshonorare zu vereinbaren.

Die Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte hatten auch Gelegenheit, ihre Meinung zum Erfolgshonorar zu äußern. In Abbildung 1 sind die Stellungnahmen der Anwälte hierzu zu sehen. 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.

Abb. 1: Stellungnahmen der befragten Anwältinnen und Anwälte zum Erfolgshonorar (in %)



Quersubventionierung

Die Frage, ob die so genannte Quersubventionierung⁶ in ihrer Kanzlei funktioniert, verneinten 35,4 % der Rechtsanwälte, 43,1 % bejahten dies. Jedoch sahen sich 20,2 % der Befragten außerstande, diese Frage zu beantworten. Werden diese Antworten nicht berücksichtigt, so ergibt die Analyse, dass bei etwas mehr als der Hälfte (54,9 %) die Quersubventionierung funktioniert. Bei 45,1 % der Befragten dagegen ist Funktionsfähigkeit der Quersubventionierung eingeschränkt.

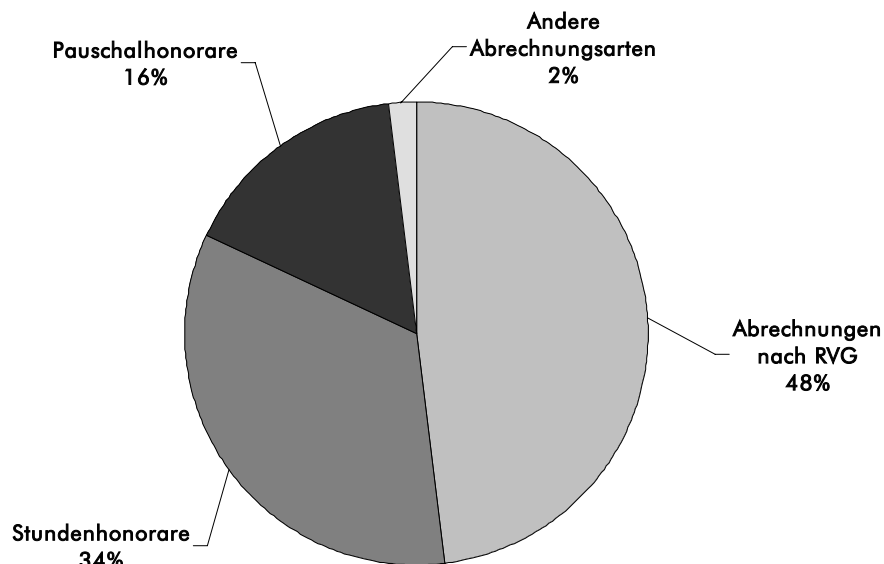
Befragt nach den Gründen für das Nicht-Funktionieren der Quersubventionierung gab knapp die Hälfte der Betroffenen an, dass in ihrer Kanzlei ertragschwache Mandate überwiegen. Zu der Frage nach dem Beitrag einzelner Abrechnungsarten zur Quersubventionierung ergab sich das folgende Zahlenbild (vgl. Abbildung 2):

⁶ Quersubventionierung ist der interne rechnerische Ausgleich von Kosten zwischen kostendeckenden und nicht kostendeckenden Abrechnungsarten oder Vergütungsformen bzw. Mandaten.

Abb. 2: „Wenn Sie den Anteil der Quersubventionierung in Ihrer Kanzlei schätzen sollten, wie hoch fällt Ihrer Meinung nach der Prozentsatz aus, zu dem folgende Abrechnungsarten einen positiven Effekt auf die Quersubventionierung haben?“



Jeweils geschätzter Anteil, der zur Kompensierung nicht kostendeckender Einnahmen beiträgt:



Auswirkungen des RVG auf die anwaltliche Tätigkeit - RVG II
Eine Untersuchung im Auftrag der Bundesrechtsanwaltskammer

n=157

Rechtsschutzversicherer

Da die Einführung des RVG aufgrund der Gebührenänderungen Auswirkungen auf Rechtsschutzversicherer hat und gleichfalls verstärkt Diskussionen im Hinblick auf mögliche Tendenzen zum Abschluss von Rationalisierungsabkommen zwischen Anwälten und Versicherern stattfinden, wurde das Thema Rechtsschutzversicherer in die hier berichtete Untersuchung aufgenommen. Die Bedeutung dieses Gesichtspunktes für die anwaltliche Arbeit zeigt sich bereits daran, dass insgesamt fast 28% aller Fälle über Rechtsschutzversicherungen abgewickelt werden. Persönlich bearbeitete jeder der befragten Rechtsanwälte durchschnittlich 26 % Rechtsschutzmandate. Damit haben sich die entsprechenden Anteile seit der ersten Untersuchung zum RVG nur geringfügig verringert.

Insgesamt 22,4 % der Befragten haben seit der Einführung des RVG individuelle Vergütungsvereinbarungen mit Rechtsschutzversicherern getroffen. Gegenüber 2005 hat sich dieser Anteil damit um lediglich 0,9 % erhöht. Von denjenigen Anwälten, die diesbezüglich bereits Erfahrungen aufweisen, haben 69,2 % ein Rationalisierungsab-

kommen geschlossen, 55 % haben ein pauschales Abrechnungsmodell akzeptiert. Im Vergleich zur RVG I-Studie hat damit die Bedeutung von pauschalen Abrechnungsmodellen deutlich abgenommen, insbesondere gegenüber Rationalisierungsabkommen, bei denen ein leichter Anstieg zu beobachten ist.

In der Presse häufig diskutiert wurde die Befürchtung, Rechtsschutzversicherer könnten – aufgrund des im RVG festgeschriebenen Spielraumes z.B. hinsichtlich der Vergütungshöhe in Abhängigkeit von der Komplexität des Mandates – versuchen, Honorarkürzungen durchzusetzen. Tatsächlich gaben 61,3 % der hier befragten Berufsträger an, solche Kürzungen bereits erfahren zu haben. Allerdings akzeptierten 46,3 % der Anwälte diese Kürzungen in keinem der Fälle. Über alle betreffenden Rechtsanwälte betrachtet waren 24 % aller Mandate von Gebührenerkürzungen betroffen, wobei sich die durchschnittliche Gebührenerkürzung pro Mandat auf 19 % beläuft.

Meinungsbild zum RVG

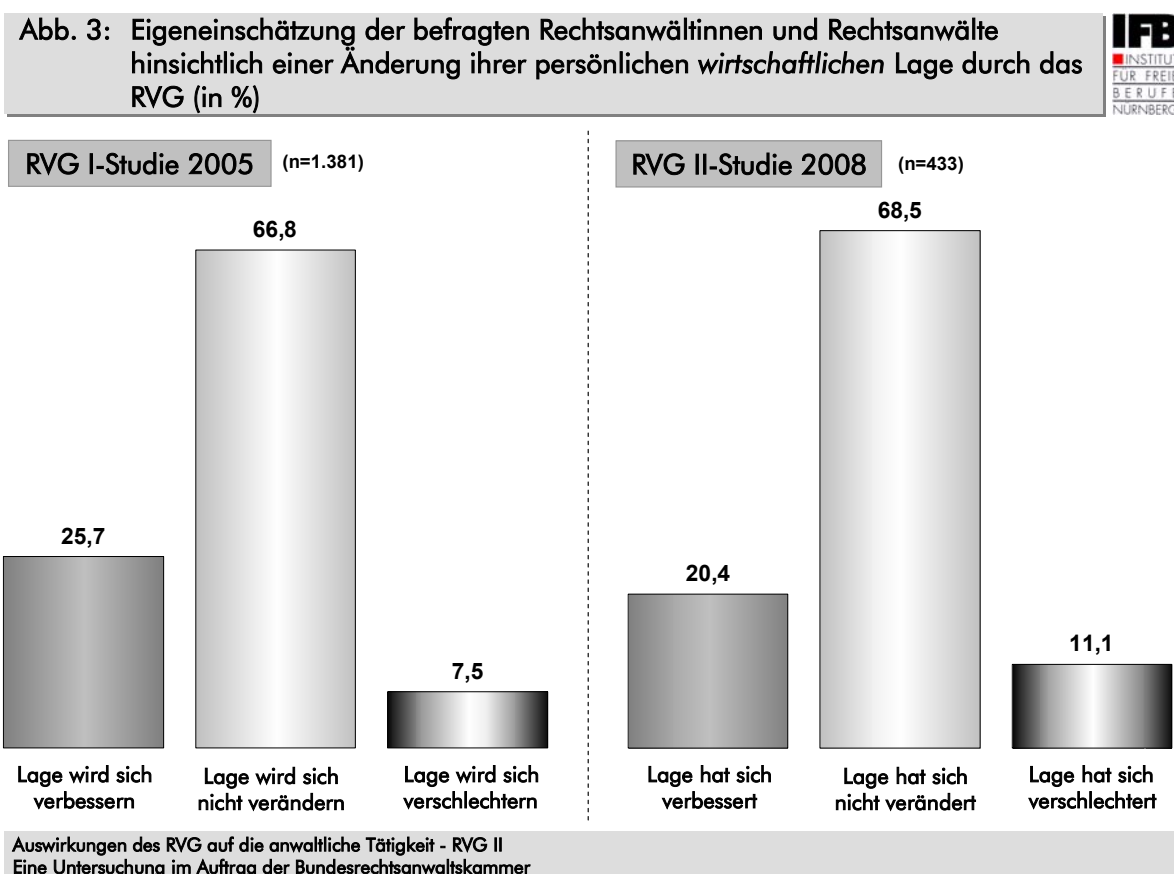
Insgesamt beurteilen 16,6 % der Berufsträger den veränderten Gebührenrahmen des RVG für einzelne Tätigkeiten als aufwandsgerecht. Weitere 27,6 % sind davon überzeugt, dass die Änderungen der Gebührenstruktur den wirtschaftlichen Gegebenheiten angemessen umgesetzt sind. Der Großteil (49,2 %) der Antwortenden vertritt den Standpunkt, dass die Änderungen im RVG unzureichend sind. Gegenüber der RVG I-Studie fällt die Beurteilung der Umgestaltungen in der Gebührenstruktur insgesamt gesehen etwas unzufriedener aus. Von den damals Antwortenden erachteten 40,5 % die Änderungen der Gebührenstruktur als ungenügend.

40,8 % der befragten Rechtsanwälte sind der Ansicht, dass das RVG *nicht* zu einer Erhöhung der gesetzlichen Gebühren führt. Beinahe die Hälfte der Antwortenden geht von einer geringen Erhöhung der gesetzlichen Gebühren aus und nur 10,7 % nehmen an, dass das RVG eine deutliche Erhöhung der gesetzlichen Gebühren zur Folge hat.

Von Interesse war ebenfalls die Frage, welche Konsequenzen die Anwälte aus der Aufhebung der gesetzlichen Gebühren im außergerichtlichen Beratungsbereich erwarten. Über die Hälfte (51,2 %) der hier Antwortenden ist der Ansicht, dass auf Grund zusätzlicher Gebührenverhandlungen der Arbeitsaufwand ansteigt. Nur 26,5 % der Anwälte glauben, dass der Arbeitsaufwand angemessener entlohnt wird als vor der Aufhebung

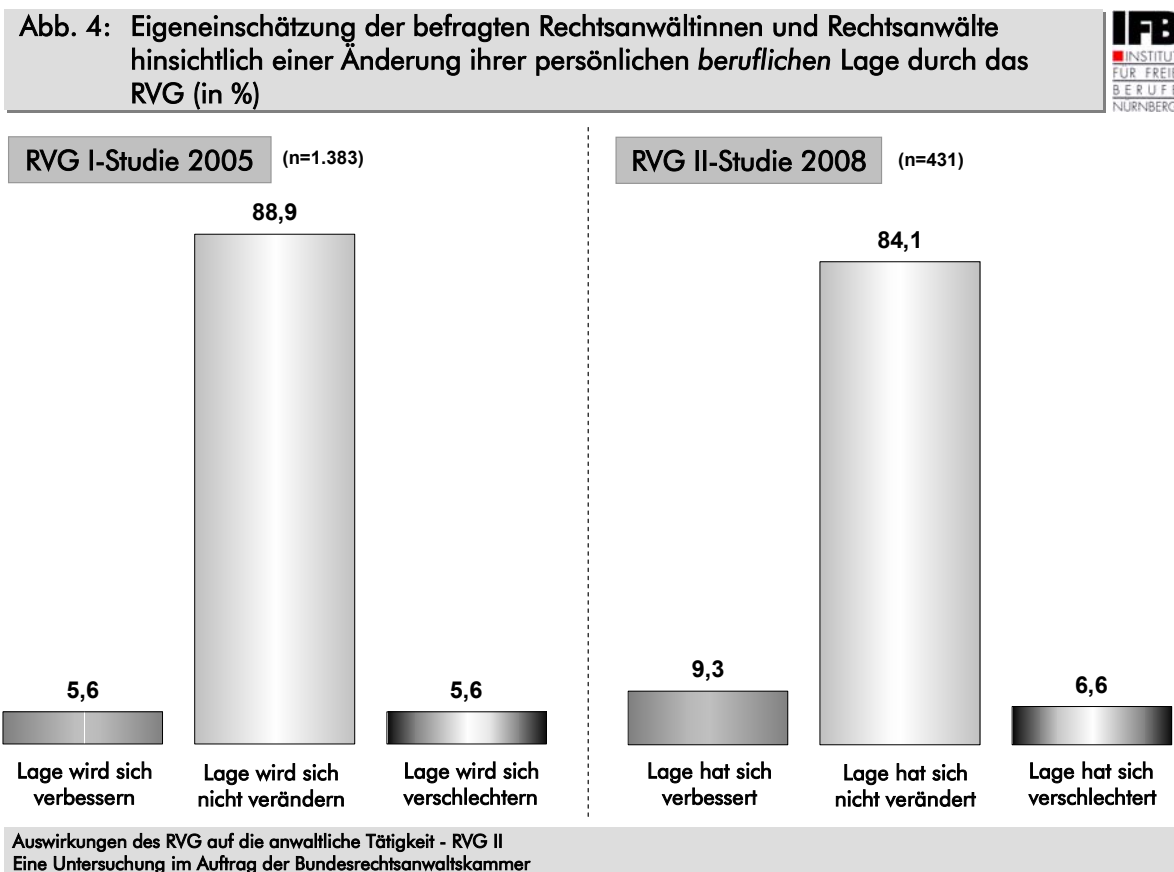
der Beratungsgebühren. Ebenfalls geht nur knapp ein Viertel der Berufsträger davon aus, dass seitdem eher kostendeckend gearbeitet werden kann. Zusammenfassend gesehen schätzen die hier befragten Anwälte den Wegfall der gesetzlichen Gebühren für außergerichtliche Beratungstätigkeiten eher kritisch ein, insbesondere im Hinblick auf die Entlohnung für solche Tätigkeiten.

Befragt nach dem Einfluss des RVG auf die Entwicklung der persönlichen wirtschaftlichen Lage, geben 20,4 % der Anwälte eine Verbesserung ihrer Situation an; 11,1 % berichten, dass sich ihre wirtschaftliche Situation durch die Einführung des RVG verschlechtert hat (vgl. Abbildung 3).



Werden diese Aussagen mit den Ergebnissen der ersten Untersuchung zum RVG verglichen, bei der die Teilnehmer einschätzen sollten, welche Auswirkungen das RVG zukünftig auf ihre persönliche wirtschaftliche Lage haben wird, zeigt sich, dass die damals Befragten etwas optimistischer in die Zukunft geblickt haben. So vermutete jeweils ca. ein Viertel, dass sich ihre wirtschaftliche Situation verbessern wird, während nur 7,5 % mit einer Verschlechterung gerechnet hatten.

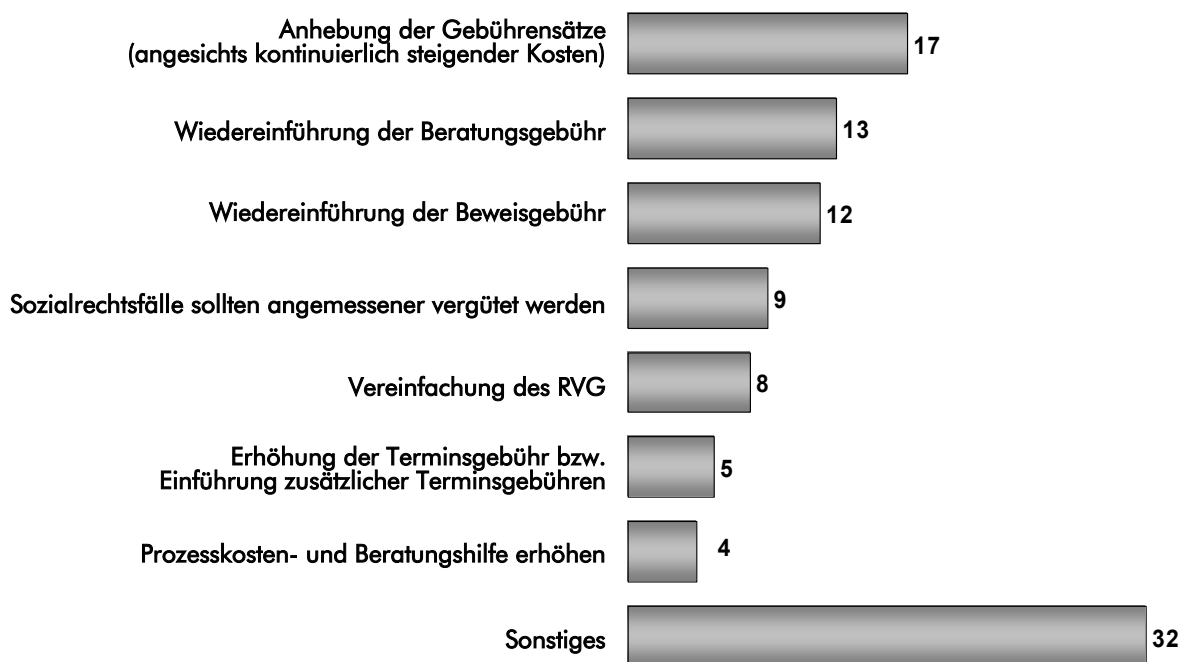
Weiterhin erklären 9,3 % der in der vorliegenden Studie Befragten, dass sich ihre persönliche berufliche Lage durch die Einführung des RVG verbessert hat, während 6,6 % diesbezüglich eine Verschlechterung mitteilen (vgl. Abbildung 4).



Werden auch hier wieder die Ergebnisse der RVG I-Erhebung zum Vergleich herangezogen (hier sollten die Teilnehmer ebenfalls die künftige Entwicklung ihrer persönlichen beruflichen Situation abschätzen), kann festgestellt werden, dass die damalige Beurteilung insgesamt gesehen etwas pessimistischer ausfiel.

Abschließend konnten die teilnehmenden Rechtsanwälte persönliche Vorschläge bezüglich möglicher gesetzlicher Änderungen im RVG unterbreiten. Hier ergab sich folgendes Meinungsbild (vgl. Abbildung 5):

Abb. 5: Vorschläge der befragten Anwältinnen und Anwälte zu möglichen gesetzlichen Änderungen im RVG (Mehrfachnennungen möglich; in %)



Auswirkungen des RVG auf die anwaltliche Tätigkeit - RVG II
Eine Untersuchung im Auftrag der Bundesrechtsanwaltskammer

93 Antworten von 92 Befragten

Die vorliegende Untersuchung erschließt eine Reihe wichtiger Indikatoren für die Lage der Anwaltschaft drei Jahre nach der Einführung Rechtsanwaltsvergütungsgesetzes. Von den Häufigkeiten und Wirkungen von Vergütungsformen über die Ermittlung von Stundensätzen bis hin zu Erfolgshonoraren sind erhebliche Veränderungen in der beruflichen Praxis der Anwaltschaft festzustellen. Die Frage der wirtschaftlichen und beruflichen Situation der Anwaltschaft ist mit einer deutlich ausgeprägten Tendenz zu beantworten: Es kann bestenfalls von moderaten Verbesserungen ausgegangen werden.