

Contra Erfolgshonorar

Sehr verehrte Damen, meine Herren,

ich habe Herrn Dr. Michael Kleine-Cosack vor etwa 30 Jahren zum ersten Mal kennen gelernt. Es war die Zeit, in der ich mich nach abwechslungsreichen Studienjahren in Freiburg ernsthaft der Vorbereitung auf das erste Staatsexamen zuwenden musste. Wie viele meiner damaligen Kollegen ging ich zum Repetitor und war sehr bald von der rhetorischen Kraft angetan, mit der Herr Dr. Kleine-Cosack die eine oder andere Wissenslücke füllte. Und so verdanke ich ihm auch irgendwie, dass ich heute hier zu Ihnen sprechen kann.

Das heißt nun aber nicht, dass Herr Dr. Kleine-Cosack immer richtig liegt. Und deshalb muss ich ihm heute – bei aller Verbundenheit – entschieden entgegen treten.

Auf den ersten Blick debattieren wir heute nur über anwaltliche Erfolgshonorare. In Wirklichkeit steht damit aber auch ein ganz anderer Punkt auf der Tagesordnung. Es geht um nicht mehr und auch nicht weniger als um die Frage, ob das Recht wie eine Ware vermarktet werden soll.

Warum das denn? – werden Sie sich jetzt fragen.

Hier ist meine Antwort:

Wenn unser Recht, eingebettet in eine lange Tradition und gewachsen über Jahrhunderte, tatsächlich nur eine Ware ist, warum soll sie dann nicht auch den Gesetzen des Marktes unterliegen? Stellen wir uns doch bitte einmal vor, was passieren wird, wenn Erfolgshonorare frei vereinbart werden können und schauen wir dabei einmal auf die Seite der Kläger. Das wirtschaftliche Interesse des Klägers am Prozessausgang erfasst auf einmal auch den Anwalt. Der Fall, den er vertritt, wird auf einmal auch sein eigener. Die Frage, ob er ein Mandat übernimmt, wird zu seiner persönlichen Investitionsentscheidung. Er wird anfangen, zu kalkulieren. Auf der einen Seite steht sein Aufwand. Auf der anderen Seite steht der mögliche Gewinn, adjustiert um die Erfolgswahrscheinlichkeit. Je höher das Risiko, desto höher das Erfolgshonorar. Denn möglicherweise ist die geleistete Arbeit nicht nur vergeblich, sondern auch umsonst. Bei großem Aufwand und hohem Risiko wird der Anwalt geneigt sein, das Mandat abzulehnen. Bei niedrigem Aufwand und hoher Erfolgswahrscheinlichkeit wird der Anwalt beginnen, seine Mandanten zu suchen. Irgendwann einmal wird der Anwalt und nicht mehr sein Mandant entscheiden, ob ein Prozess geführt wird. Und wie sieht das der Mandant? Er wird zunehmende Freude an Klagen entwickeln: Sein Kostenrisiko schrumpft, muss er doch zumindest seinen Anwalt nur noch im Erfolgsfall bezahlen. Und dann ist die Abgabe eines mehr oder minder großen Teiles des Prozessgewinnes ohnehin weniger schmerzhaft.

Wollen wir das wirklich?

Wer diese Frage mit Ja beantworten will, sollte vorher noch einmal über den Atlantik blicken. Hier hat sich – in einer anderen Kultur und unter anderen

Voraussetzungen – ein hochattraktiver Rechtsmarkt entwickelt. Umgesetzt werden hier jährlich ca. 260 Milliarden Dollar, das sind etwas über 2 % des amerikanischen Brutto-Sozialproduktes oder ca. 1000 Dollar pro US-Bürger. Übrigens mit zweistelligen Wachstumsraten pro Jahr. Klare Nutznießer dieses Marktes sind die Rechtsanwälte. Nach einer Studie aus dem Jahr 1995 gingen nur 46 Cent von jedem im Rahmen von Prozessen ausgegebenen Dollar an die Anspruchsteller, der Rest ging den Weg der Anwaltsgebühren oder sonstiger administrativer Kosten. Nach anderen Abschätzungen liegt der Anteil, der letztlich die betroffene Partei erreicht, noch deutlich niedriger. Eine andere Studie aus dem Jahr 2002 hat herausgefunden, dass die Stundensätze von Klägeranwälten im Bereich der Asbestklagen zwischen 1000 und 25000 Dollar lagen. Vor diesem Hintergrund ist es nur nahe liegend, dass es natürliche Bestrebungen gibt, diesen Markt auch in Richtung Europa zu erweitern. Ich fürchte, lieber Herr Dr. Kleine-Cosack, dass diese Bemühungen hier bereits auf fruchtbaren Boden gefallen sind.

Warum ist das amerikanische Rechtssystem so attraktiv – für die Anwälte – und so belastend – für die Volkswirtschaft –? Die Antwort liegt im Wesentlichen in vier Elementen: Discovery, Sammelklagen, Verminderung des Kostenrisikos und Erfolgshonorare für Anwälte. Auf die Discovery – die Verpflichtung, der Gegenseite in irgendeinem Zusammenhang mit dem Prozessgegenstand stehende Beweismittel im Vorfeld überlassen zu müssen –, und auf Sammelklagen, der Zusammenfassung von Tausenden, manchmal sogar Hunderttausenden von Klägern in einer Klage, möchte ich hier nicht vertieft eingehen. Aber: Die Einführung beider Elemente wird in Europa bereits lebhaft diskutiert, wie ein Blick auf das Weißbuch der Europäischen

Kommission zum Kartellrecht oder die Teilnahme am letzten Deutschen Juristentag im September 2006 belegen. Hier geht es heute nur um Erfolgshonorare für Anwälte und die damit verbundene Verminderung des Kostenrisikos für den Mandanten, also um die beiden anderen Säulen einer Rechtsindustrie. Wer – mit mir – die Einführung solcher Erfolgshonorare ablehnt, kann sich dabei auf viele gute Gründe stützen. Das Recht ist eben keine Ware, die vermarktet werden sollte. Die Anwendung des Rechtes sollte sich nicht nach Angebot und Nachfrage richten oder von Investitionsentscheidungen einzelner Anwälte abhängig sein. Es bildet die Basis unserer Gesellschaft und setzt den Rahmen für das Zusammenleben. Das Recht beinhaltet eine starke politische Dimension und ihm liegen Wertvorstellungen zugrunde. Ich habe früher – und jetzt muss ich wieder Herrn Dr. Kleine-Cosack anschauen – gelernt, dass Rechtsanwälte Organe der Rechtspflege sind und eben nicht nur irgendein Gewerbe betreiben. Der Blick in die Paragraphen 1 und 2 der Bundesrechtsanwaltsordnung zeigt, dass sich dies bis heute nicht geändert hat.

In der Wirtschaft ist die Schaffung von Anreizen Gang und Gäbe. Erfolg oder Misserfolg schlagen in der Regel unmittelbar zu Buche. Zunehmend größere Teile der Gehälter werden variabel gestaltet und in Abhängigkeit zum wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens gebracht. Für besondere Leistungen werden Prämien gezahlt, denn Leistung soll sich lohnen. Aber auch hier besteht das Risiko von Fehlentwicklungen. Nicht jeder hat die Kraft und innere Größe, Entscheidungen zu treffen, die aus unternehmerischer Sicht richtig oder sogar notwendig sind, der eigenen – finanziell incentivierten – Zielsetzung aber möglicherweise entgegenlaufen. Oder werfen wir einen Blick

auf Investmentbanken, deren Transaktionshonorare – von denen wir Anwälte übrigens nur träumen können – regelmäßig nur bei erfolgreich durchgeführter Veräußerung oder erfolgreichem Erwerb fällig werden. In einem solchen Fall sozusagen fünf Minuten vor Abschluss der Transaktion von dieser aus guten wirtschaftlichen Gründen noch abzuraten, gelingt auch nicht jedem Investmentbanker auf Anhieb.

Was also ist der zu incentivierende Erfolg eines Rechtsanwaltes, der sich – zumindest nach Lektüre des § 1 der Bundesrechtsanwaltsordnung – wieder als ein unabhängiges Organ der Rechtspflege versteht? Ist es wirklich nur die erfolgreiche Durchsetzung oder Abwehr eines Anspruchs? Oder ist es zum Beispiel nicht auch die möglichst objektive Beratung seines Mandanten, von dieser Durchsetzung oder Abwehr Abstand zu nehmen? Wie will ein Anwalt das Recht in diesem Sinne „pflegen“, wenn gleichzeitig seine eigenen wirtschaftlichen Interessen unmittelbar auf dem Spiel stehen? Welches Gewicht haben die Ausführungen eines Klägeranwaltes vor Gericht, wenn bekannt ist, dass 20, 30 oder 40 % der verfolgten Klagesumme in seine eigene Tasche fließen sollen?

Es geht damit bei der Zulässigkeit von Erfolgshonoraren um eine grundsätzliche Frage. Soll unser Recht wie eine Ware vermarktet werden? Diese Frage verdient damit auch eine grundsätzliche Antwort.

Und diese Antwort kann nur „Nein“ lauten!

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.