

Contra Erfolgshonorar

Die Diskussion über die Zulässigkeit anwaltlicher Erfolgshonorare wirft eine grundsätzliche Frage auf: Soll unser Recht wie eine Ware vermarktet werden?

Wer dies bejaht, plädiert folgerichtig auch für die Anwendung von Marktregelungen auf das Recht. Erfolgshonorare wären dann ein logischer Bestandteil dieser Mechanismen. Der (Prozess-)Erfolg des Anwaltes würde unmittelbar finanziell incentiviert werden. Damit würde das wirtschaftliche Interesse des Mandanten am Ausgang des Verfahrens unmittelbar auch seinen Anwalt erfassen. Die Frage nach der Mandatsübernahme würde durch eine anwaltliche Investitionsentscheidung beantwortet. Die Entscheidung über die Durchführung von Prozessen würde sich zunehmend vom Mandanten auf den Anwalt verlagern. Den Mandanten würde diese Entwicklung wahrscheinlich wenig stören: Sein Kostenrisiko schrumpft, muss er doch zumindest seinen Anwalt nur noch im Erfolgsfall bezahlen.

Das US-amerikanische Prozesssystem hat sich zu einem derartigen Rechtsmarkt entwickelt. Hier werden jährlich ca. 260 Mrd USD, das sind etwas über 2 % des amerikanischen Brutto-Sozialproduktes, umgesetzt. Der Markt wächst jährlich mit zweistelligen Raten. Nur der kleinere Teil dieses „Umsatzes“ geht an die betroffenen Parteien. Klare Nutznießer dieses Marktes sind die Rechtsanwälte. Er beruht im Wesentlichen auf vier Elementen: Discovery, Sammelklagen, Verminderung des Kostenrisikos und Erfolgshonorare für Anwälte. Sie werden durchweg – wie eben auch die Zulässigkeit von Erfolgshonoraren – bereits in Europa zur Anwendung empfohlen.

Nach überkommenem Verständnis sind Rechtsanwälte aber keine Gewerbetreibende, sondern unabhängige Organe der Rechtspflege. Das Recht ist eben keine Ware, die vermarktet werden soll. Es bildet die Basis der Gesellschaft und setzt den Rahmen für das Zusammenleben. Die Leistung des Rechtsanwaltes ist mehr als nur der Erfolg in einem Prozess. Er soll durch Gestaltung und Ausgleich letztlich auch Rechtsfrieden schaffen. Wie will ein Anwalt das Recht in diesem Sinne „pflegen“, wenn gleichzeitig seine eigenen wirtschaftlichen Interessen unmittelbar auf dem Spiel stehen?

Erfolgshonorare sind deshalb abzulehnen.