

Christoph Hommerich
Matthias Kilian

Vergütungsbarometer 2009



Barometerreihe des Soldan Instituts für Anwaltmanagement

Vergütungsbarometer 2009

Herausgegeben von Dipl.-Kfm. René Dreske,
Prof. Dr. Christoph Hommerich und Dr. Matthias Kilian

Hommerich / Kilian

Vergütungsbarometer 2009

Vergütungsbarometer 2009

- Praxis der Vergütungsvereinbarungen deutscher Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte -

von

Prof. Dr. Christoph Hommerich

Fachhochschule für Öffentliche Verwaltung NRW, Abt. Köln
Professor für Soziologie, Marketing und Management
Vorstand des Soldan Instituts für Anwaltmanagement

Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian

Universität zu Köln
Rechtswissenschaftliche Fakultät
Vorstand des Soldan Instituts für Anwaltmanagement

unter Mitwirkung von

Dr. Thomas Ebers, Julia Heinen M.A. und Thomas Wolf M.A.



Zusammenfassung

■ Verwendungshäufigkeit von Vergütungsmodellen

In der anwaltlichen Praxis finden bislang bevorzugt Zeithonorare und – mit gewissen Abstrichen – Pauschalvergütungen Anwendung. Erstere werden von 60% der befragten Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte gelegentlich, häufig oder immer eingesetzt, letztere immerhin von 48%. Alle anderen Vergütungsformen, wie z. B. RVG-Variationen, Zusatzhonorare zum RVG, Streitwertvereinbarungen, Streitbeteiligungen, Erfolgshonorare oder Sachleistungen, werden hingegen deutlich seltener verwendet. Wesentlichen Einfluss auf die Verwendungshäufigkeit der zeitabhängigen Vergütung üben neben der Mandatsstruktur einer Kanzlei, d.h. dem jeweiligen Anteil der gewerblichen und privaten Mandanten am gesamten Mandatsaufkommen, und sämtlichen Spezialisierungsmerkmalen auch Faktoren wie die Kanzleigröße und der Kanzleistandort aus. Grundsätzlich gilt: je größer die Kanzlei bzw. ihr Standort (gemessen über die Zahl der vor Ort lebenden Einwohner) und je höher der Anteil gewerblicher Klienten, desto häufiger werden zeitabhängige Vergütungen vereinbart. Hinzu kommt, dass spezialisierte Rechtsanwälte häufiger zeitabhängige Vergütungen mit ihren Mandanten vereinbaren als ihre nicht-spezialisierten Kollegen.

■ Reichweite der vereinbarten Vergütung

Die Vergütungspraxis in deutschen Anwaltskanzleien stellt sich so dar, dass Pauschal- und Zeithonorare überwiegend anstatt der gesetzlichen Gebühren vereinbart werden. Die Vergütungsvereinbarung soll auf diese Weise die Anwendung des staatlichen Tarifgesetzes insgesamt ausschließen. 87% der befragten Anwälte geben an, dementsprechend zu verfahren. Lediglich jeder zehnte Rechtsanwalt vereinbart, dass die vertragliche Vergütung zusätzlich zu den gesetzlichen Gebühren geschuldet sein soll. Knapp ein Drittel (30%) der befragten Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte gibt darüber hinaus an, dass die Vereinbarung grundsätzlich auch ihre Auslagen umfasst. Dabei nimmt die Häufigkeit der separaten Abrechnung mit steigender Berufserfahrung und steigender Kanzleigröße zu.

■ Erfolgsabhängigkeit der Vergütung

Erwartungsgemäß ist es bislang wenig verbreitet, die vereinbarte Vergütung vom Erfolg der anwaltlichen Bemühungen abhängig zu machen. Dennoch zeigen die Ergebnisse, dass bereits jeder zehnte Befragte einmal ein Erfolgshonorar mit seinen Man-

danten vereinbart hat. Eine genaue Betrachtung derjenigen Befragten, die solche erfolgsabhängige Vergütungen mit ihren Mandanten vereinbaren, zeigt, dass Erfolgshonorare häufiger von der Angebotsseite (Anwälte) als von der Nachfrageseite (Verbraucher) initiiert werden: 12% der Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte geben an, dass sie erfolgsabhängige Vergütungen zumindest häufig auf Wunsch des Mandanten vereinbaren, 21% hingegen, dass die Initiative hierzu regelmäßig von ihnen selbst ausgeht.

■ Höhe des Stundensatzes

Die Höhe des festen Stundensatzes beläuft sich in der Bundesrepublik bei Nichtberücksichtigung der 5% höchsten und niedrigsten Werte im Durchschnitt auf 182 €. Der flexible Stundensatz variiert bei gleicher Nichtberücksichtigung der Ausreißer im Schnitt zwischen mindestens 136 € und maximal 220 €. Orientiert man sich an einer von der Rechtsprechung für die Üblichkeit einer Vergütung als prägend bezeichneten inneren Spannbreite von Werten und lässt entsprechend einen gewissen Prozentsatz der niedrigsten und höchsten genannten Stundensätze unberücksichtigt, so zeigen sich folgende Ergebnisse: 60% der festen anwaltlichen Stundensätze (hier bleiben jeweils 20% der niedrigsten und höchsten Werte unberücksichtigt) bewegen sich in einer Spannbreite zwischen 145 € und 240 €. 80% der festen Stundensätze (hier fehlen jeweils 10% der niedrigsten und höchsten Angaben) liegen in einer Spannbreite zwischen 110 € und 260 €. Erwartungsgemäß können spezialisierte Anwälte, große, internationale Sozietäten sowie Kanzleien mit einem Schwerpunkt auf gewerbliche Mandate die vergleichsweise höchsten Stundensätze liquidieren. Darüber hinaus gelingt es Rechtsanwälten im Schnitt höhere Stundensätze abzurechnen als Rechtsanwältinnen. Eine nach Ortsgröße und Region differenzierende Betrachtung ergibt ein eindeutiges Gefälle zwischen Stadt und Land sowie zwischen West und Ost. In den neuen Bundesländern liegt der durchschnittliche feste Stundensatz nicht nur 25% unter dem bundesweiten Durchschnitt, sondern auch 27% unter Westniveau. In Großstädten sowie in Rechtsanwaltskammern mit Ballungszentren werden nicht nur die Höchstwerte bei festen und variablen Stundensätzen erzielt, hier ist auch die höchste Spannbreite in den Stundensätzen zu verzeichnen.

■ Bestimmungsfaktoren für die Bemessung des Stundensatzes

Bei der Festlegung ihres Stundensatzes orientieren sich die befragten Rechtsanwälte am häufigsten an der Leistungsfähigkeit des jeweiligen Mandanten (76% tun dies immer oder häufig) sowie an der fachlichen Schwierigkeit der zu behandelnden Sache

(71%). Knapp weniger als die Hälfte der Befragten (46%) richtet ihre Stundensätze zumindest häufig an der Bedeutung der Angelegenheit für den Mandanten aus, 38% berücksichtigen das in der Angelegenheit betroffene Rechtsgebiet. Weniger als ein Drittel der Befragten bezieht immer oder häufig die Eilbedürftigkeit der Mandatsbearbeitung mit ein. Für mehr als die Hälfte der Anwälte (52%) ist der Typ des Mandanten, d. h. vornehmlich die Frage, ob dieser ein privater oder gewerblicher Auftraggeber ist, für die Stundensatzberechnung von Relevanz. Dass die Anwaltschaft bestimmte Aspekte bei der Bemessung des Stundensatzes unberücksichtigt lassen, wenn nicht gar gänzlich ausblenden würde, lässt sich aus den Ergebnissen nicht ableiten.

■ **Abrechnung des Stundensatzes**

Knapp weniger als die Hälfte der Rechtsanwälte (46%), die mit Zeithonoraren arbeiten, stellt ihren Mandanten die tatsächlich aufgewendete Zeit in Rechnung, rechnet also mehr oder weniger minutengenau ab. 31% der befragten Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte arbeiten mit angefangenen Intervallen. 23% rechnen zwar die tatsächlich aufgewendete Zeit ab, stellen aber in jedem Falle einen Mindestbetrag in Rechnung, dessen Höhe einer bestimmten Minutenzahl entspricht („Mindestintervall-Modell“). Für die Wahl des Abrechnungsmodells sind vor allem mandats- und kanzlei-bezogene Faktoren entscheidend. Grundsätzlich lässt sich feststellen, dass mit zunehmender Kanzleigröße bzw. steigendem Anteil gewerblicher Mandate, häufiger nach einem Intervallmodell und seltener nach der tatsächlich aufgewendeten Zeit abgerechnet wird.

■ **Abrechnungsintervalle**

Das gebräuchlichste Intervall zur Abrechnung von Zeithonoraren ist das 15 Minuten-Intervall. Dieser Wert ist der in der Befragung mit Abstand am häufigsten genannte Einzelwert (Modus) und stellt zugleich das arithmetische Mittel aller Werte dar. Insgesamt knapp weniger als die Hälfte der Rechtsanwälte (48%) gibt an, mit einem Intervall von 15 Minuten abzurechnen. Die zweithäufigste Intervallgröße ist 10 Minuten (16%), die dritthäufigste 30 Minuten (14%). Recht gebräuchlich sind auch Intervalle von 5 (10%) bzw. 6 (9%) Minuten.

Mit zunehmender Kanzleigröße nimmt auch die Länge des Mindestintervalls ab, wenngleich in Sozietäten, in denen mindestens 100 Rechtsanwälte tätig sind, das Intervall durchschnittlich noch bei 12 Minuten liegt. Rechtsanwälte, die überwiegend im Privatkundengeschäft tätig sind, rechnen nach deutlich längeren Mindestintervallen ab als

Rechtsanwälte mit einem hohen Anteil gewerblicher Mandanten. So liegt das Mindestintervall bei Rechtsanwälten mit einem Anteil gewerblicher Mandate von bis zu 30% bei 21 Minuten, während es bei Rechtsanwälten mit mehr als 90% gewerblicher Klientel um ein Drittel kürzer ausfällt (14 Minuten).

■ Differenzierung des Stundensatzes nach Leistungserbringern

40% der Befragten geben an, dass sich für sie die Frage nach einer Differenzierung des Stundensatzes nach Leistungserbringern, also eine Differenzierung nach Partnern, Angestellten, Junganwälten etc., nicht stellt. 27% der Befragten rechnen in jedem Falle einen einheitlichen Stundensatz ab, während ein Drittel eine Preisdifferenzierung nach Art des Leistungserbringers vornimmt. Dabei variiert die Häufigkeit der nach Leistungserbringern unterscheidenden Abrechnung allerdings deutlich nach mandats- und kanzleibezogenen Faktoren. Folgende Grundtendenz ist zu erkennen: Mit zunehmender Kanzleigröße und steigendem Anteil gewerblicher Mandate wird der berechnete Stundensatz häufiger an der Art des Leistungserbringers orientiert. Beispielsweise kommt es in Kanzleien mit mehr als 100 Anwälten fast immer (97%) zu einer Preisdifferenzierung, während dies in kleinen Sozietäten mit zwei bis fünf Anwälten und in Einzelkanzleien deutlich seltener der Fall ist (50% bzw. 48%).

■ Abrechnung der Kosten des Einsatzes nicht-anwaltlichen Personals

85% der Befragten berücksichtigen die mandatsbezogenen Kosten des nicht-anwaltlichen Personals bereits bei der Kalkulation des anwaltlichen Stundensatzes und verzichten auf eine separate Abrechnung. 5% der Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte trennen gegenüber ihren Auftraggebern zwischen den Kosten der anwaltlichen Arbeitsleistung und sonstigen Personalkosten, die im Laufe des Mandats anfallen. Die gesonderte Abrechnung von Personal führt zu erhöhten Gesamtkosten, wie auch die Beschäftigung von Personal durch einen Anwalt überhaupt zu höheren Sätzen führt: Der Stundensatz eines Rechtsanwalts mit Personal liegt im Schnitt 40 € höher als der eines Rechtsanwalts ohne jegliche personelle Unterstützung.

■ Kostenquote

Die durchschnittliche ermittelte Kostenquote der Kanzleien und Sozietäten liegt bei 52,6%. Kanzleien mit einem hohen Anteil gewerblicher Mandate arbeiten tendenziell kostengünstiger als Kanzleien mit einem niedrigeren Anteil solcher Mandate. Auf Grundlage der nach Kanzleigröße differenzierten Ergebnisse lässt sich weder eine

Kostenexplosion bei Großsozietäten noch eine besondere Kostenersparnis bei kleinen Sozietäten und Einzelkanzleien feststellen. Schließlich liegt die Kostenquote der Einzelkanzleien nur leicht unter denen der Sozietäten. Die für Einzelkanzleien ermittelte durchschnittliche Kostenquote liegt bei 51%, die Durchschnittsquote für kleine Sozietäten (bis zu 20 Sozien) liegt bei ca. 53%, die Quote für Sozietäten mit 21 bis 100 Sozien liegt leicht darunter bei 52% und die Quote für große Kanzleien mit mehr als 100 Sozien bei 54%. Auffällig ist weiterhin, dass die Kostenquoten in den neuen Bundesländern besonders hoch liegen. Kanzleien in diesen Ländern haben überdurchschnittlich häufig eine Kostenquote von mehr als 60%.