

Factoring von anwaltlichen Vergütungsforderungen an Nicht-Anwälte

Seit 2007 rechtlich möglich – und wie die Anwaltschaft das neue Instrument nutzt

Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

Forderungsausfälle bei anwaltlichen Honoraren gehören zur Wirklichkeit des Kanzleialltags. Schon 2006 hatte das Soldan Institut festgestellt, dass die Anwaltschaft davon stärker als andere Berufsgruppen betroffen ist (Hommerich/Kilian, AnwBl 2006, 344). Seit 2007 ist das Factoring von Vergütungsforderungen an Verrechnungsstellen – ähnlich wie bei Ärzten außerhalb des gesetzlichen Gesundheitswesens – zulässig. Nutzt die Anwaltschaft das Angebot? Das Soldan Institut kommt zu dem Ergebnis, dass es zwar einen Bedarf gebe, die Kosten aber vielen zu hoch seien.

I. Beseitigung berufsrechtlicher Hürden durch den Gesetzgeber

Nach § 49 b Abs. 4 S. 2 BRAO ist die Abtretung einer Vergütungsforderung, die einem Rechtsanwalt gegen einen Mandanten zusteht, nur zulässig, wenn eine ausdrückliche, schriftliche Einwilligung des Mandanten vorliegt oder die Forderung rechtskräftig festgestellt ist. Bis zum Inkrafttreten des Gesetzes zur Neuregelung des Rechtsberatungsrechts vom 17.12.2007¹ waren die Voraussetzungen einer Zession einer anwaltlichen Vergütungsforderung deutlich strenger. Vorausgesetzt waren eine Einwilligung des Mandanten in die Abtretung, eine Ausurteilung der Forderung und ein fruchtloser Vollstreckungsversuch. Diese Anforderungen, die bei der Schaffung des § 49 b Abs. 4 BRAO im Jahr 1994 in dieser Reichweite erst vom Rechtsausschuss eingefügt worden² und in ihrer Sinnhaftigkeit zweifelhaft waren³, hinderen in der Folge insbesondere die Umsetzung des Geschäftskonzepts anwaltlicher Verrechnungsstellen nach dem Vorbild privatärztlicher Verrechnungsstellen.⁴

Durch die Umgestaltung des § 49 b Abs. 4 Satz 2 BRAO hat der Gesetzgeber Ende 2007 die Abtretung und Übertragung zur Einziehung an Nicht-Rechtsanwälte erleichtert. Sie ist seitdem zulässig, wenn alternativ, nicht mehr kumulativ, eine ausdrückliche, schriftliche Einwilligung des Mandanten vorliegt oder die Forderung rechtskräftig festgestellt ist; auf das Erfordernis eines fruchtlosen ersten Vollstreckungsversuchs hat der Gesetzgeber verzichtet. Beide Alternativen, aus denen die Befugnis zur Zession an einen Nicht-Rechtsanwalt folgen kann, knüpfen daran an, dass den Mandanten betreffende Informationen nicht gegen seinen Willen bekannt werden, da er entweder in die Weitergabe eingewilligt oder es auf eine Rechtsstreitigkeit hat ankommen lassen. Verlangt ist lediglich, dass der Mandant vor der Einwilligung über die Informationspflicht des Rechtsanwalts gegenüber dem neuen Gläubiger aufzuklären ist (§ 49 b Abs. 4 Satz 3 BRAO).

In der Folge ist der neue Gläubiger in gleicher Weise zur Verschwiegenheit verpflichtet wie der zedierende Rechtsanwalt (§ 49 b Abs. 4 Satz 4 BRAO).

Die Änderung des § 49 b Abs. 4 Satz 2 BRAO beruhte nicht zuletzt auf rechtspolitischen Bemühungen eines Unternehmens, das den Ankauf anwaltlicher Vergütungsforderungen seit 2004 nach dem Vorbild privatärztlicher Verrechnungsstellen anbietet.⁵ Privatärztliche Verrechnungsstellen rechnen für rund 38.000 privatärztliche Mitglieder pro Jahr 16 Mio. Privatabrechnungen mit einem Honorarvolumen von rund 2,8 Mrd. Euro ab, rechnerisch also für jedes Mitglied mehr als 400 Rechnungen und ein Honorarvolumen von rund 74.000 Euro.⁶ Hieran orientierte Aktivitäten im Bereich der Anwaltschaft stießen freilich auf berufsrechtliche Probleme. Sowohl Rechtsanwaltskammern als auch Kostenbeamte machten häufig Bedenken gegen das Factoring im Anwaltsbereich geltend, da neben der Einwilligung in die Abtretung eine von § 49 b Abs. 4 BRAO a. F. verlangte Ausurteilung der Forderung und ein fruchtloser Vollstreckungsversuch regelmäßig nicht vorlagen. Kunstgriffe, die Tatbestandsvoraussetzungen der Norm entgegen des Wortlauts alternativ statt kumulativ zu verstehen, verfielen zumeist nicht.⁷ Sowohl Bundesrechtsanwaltskammer als auch Bundesministerium der Justiz gaben 2005 zu erkennen, eine Änderung des § 49 b Abs. 4 BRAO zu unterstützen, um das Factoring anwaltlicher Vergütungsforderungen de lege ferenda zu ermöglichen.⁸ Die entsprechende Änderung wurde allerdings erst im Zuge der Verabschiedung des Gesetzes zur Neuregelung des Rechtsberatungsrechts im Jahr 2007 auf den Weg gebracht.⁹ Seit Ende 2007 können Rechtsanwälte daher ihre Vergütungsforderungen bei Vorliegen einer entsprechenden Einwilligung ohne Unsicherheiten über die Wirksamkeit der hierbei notwendigen Zession an eine Verrechnungsstelle verkaufen. Der Ankaufswert der Forderung ist dabei um eine Factoringgebühr reduziert, hinzu kommt zum Teil eine Prüfungsgebühr. Vom Rechtsanwalt zu zahlende Mindestpreise enthalten zudem faktische Umsatzgarantien für die Verrechnungsstellen, durch die eine selektive Weiterreichung von ausschließlich risikobehafteten Forderungen ausgeschlossen werden soll.

II. Empirischer Befund

Anknüpfend an eine im Jahr 2005 im Vorfeld der Gesetzänderung durchgeführte Befragung, die seinerzeit klärte, inwieweit auf Seiten der Anwaltschaft Interesse an der Ermöglichung des Factoring anwaltlicher Vergütungsforderungen bestand¹⁰, hat das Soldan Institut ermittelt, welche

1 BGBl. 2007 I S. 2840.

2 Vgl. BT-Drucks. 12/4993, S. 7.

3 Vgl. auch Berger, NJW 1995, 1406, 1407.

4 OLG Hamburg Beschl. v. 20.3.2007, Az. 3 U 115/06 – n. v.; LG Hamburg AGS 2006, 538 f.; LG Stuttgart AnwBl. 2007, 455 ff.; LG Hamburg AGS 2007, 487 f.; AG Hamburg St. Georg, AGS 2006, 538; a. A. etwa AG Karlsruhe MDR 2007, 496.

5 Vgl. Creutz, Neue Verrechnungsstelle für Anwaltshonorare gestartet, Handelsblatt vom 26.1.2005.

6 Vgl. PVS (Hrsg.), Die privatärztlichen Verrechnungsstellen im Verband, o. J., S. 5.

7 Der BGH kam im Jahr 2008 in einer Entscheidung über einen Altfall zu dem Ergebnis, dass die frühere Fassung des § 49 b Abs. 4 BRAO als verfassungswidrig anzusehen war, vgl. BGH NJW-RR 2008, 1647.

8 Creutz, aaO

9 BT-Drucks. 16/3655, S. 82.

10 Hommerich/Kilian/Jackmuth/Wolf, AnwBl 2006, 123 f.

Bedeutung das Factoring von anwaltlichen Vergütungsfordernungen mittlerweile erreicht hat.¹¹ Die Teilnehmer der Befragung wurden daher um Auskunft gebeten, wie häufig sie seit Inkrafttreten der Änderung des § 49b Abs. 4 Satz 2 BRAO von der Möglichkeit der Abtretung einer Forderung an einen Nicht-Anwalt Gebrauch gemacht haben. Die Frage zielte somit nicht explizit auf anwaltliche Verrechnungsstellen, der praktische Anwendungsbereich der Norm ist allerdings auf das Factoring von Vergütungsfordernungen begrenzt.

1. Rückblick: Interesse an Factoring vor der Gesetzesänderung

65 Prozent der Anwälte hatten in der 2005 durchgeführten Befragung kein Interesse an einem Factoring ihrer Vergütungsfordernungen, 23 Prozent der Rechtsanwälte hatten sich diesbezüglich noch keine Meinung gebildet. Lediglich 12 Prozent der Befragten bekundeten ihr Interesse an einer Zusammenarbeit mit einem Forderungsaufkäufer.

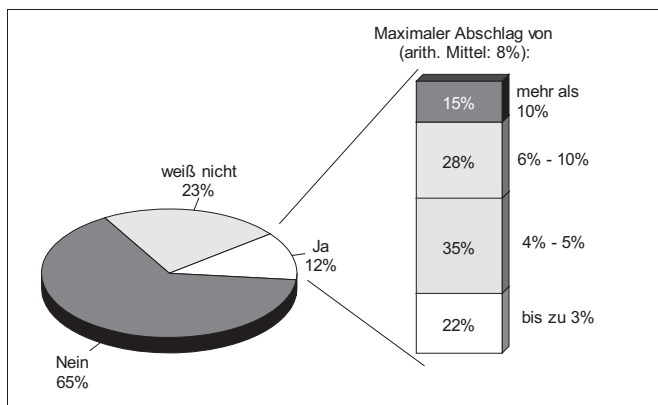


Abb. 1: Abtretung der Vergütungsansprüche an eine anwaltliche Verrechnungsstelle

Besonders aufgeschlossen zeigten sich kleinere Kanzleien und jüngere Rechtsanwälte. Festgestellt wurde, dass interessierte Rechtsanwälte bereit sind, dem Forderungskäufer als Gegenleistung für die Entlastung beim anwaltlichen Forderungsmanagement im Schnitt 8 Prozent des Werts ihrer Forderung zu zahlen.

2. Factoring von Vergütungsfordernungen durch Rechtsanwälte

Von jenen 12 Prozent der Rechtsanwälte, die im Jahr 2005 der Abtretung von Vergütungsfordernungen an eine anwaltliche Verrechnungsstelle grundsätzlich offen gegenüberstanden, hat offensichtlich nur eine relativ kleine Teilgruppe von der Legalisierung des Factorings anwaltlicher Vergütungsfordernungen Gebrauch gemacht. 98 Prozent der Teilnehmer am Berufsrechtsbarometer 2011 haben noch nie eine Vergütungsforderung an einen Nichtanwalt abgetreten. 2 Prozent haben von dieser Möglichkeit bereits Gebrauch gemacht, davon die Hälfte selten und je ein Viertel gelegentlich und häufig.

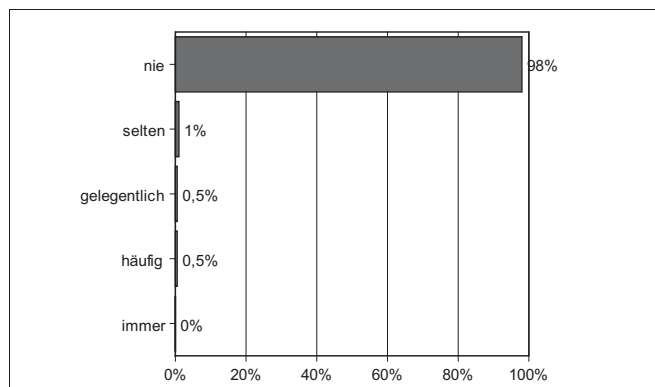


Abb. 2: Abtretung der Vergütungsansprüche an eine anwaltliche Verrechnungsstelle

III. Bewertung

Die Abtretung anwaltlicher Vergütungsfordernungen im Zuge eines Factorings hat für die Anwaltschaft bislang keine Bedeutung erlangt. Eine Erklärung dafür, dass nur eine kleine Teilgruppe der 2005 grundsätzlich am Factoring interessierten Rechtsanwälte seitdem von dieser Möglichkeit auch tatsächlich Gebrauch gemacht hat, dürfte in den marktüblichen Konditionen für den Ankauf von Vergütungsfordernungen liegen. Mehr als die Hälfte der im Jahr 2005 befragten Rechtsanwälte mit grundsätzlichem Interesse bekundete ein solches nur für den Fall, dass die Höhe der „Ankaufgebühr“ 5 Prozent nicht übersteigen würde. Diesem Wert entsprechende Konditionen für das Gesamtpaket sind am Markt für Forderungsverkäufer nicht erzielbar. Nicht nur ist bereits die reine Ankaufgebühr zumeist höher, zusätzlich muss von einer Kanzlei auch noch ein Mindestumsatzvolumen pro Jahr garantiert werden, bei dessen Nichterreichen eine relativ hohe Pauschalgebühr fällig wird.

¹¹ Die für diese Studie erhobenen Daten beruhen auf einer vom Söldan Institut per Telefax durchgeführten Umfrage. Im Zeitraum vom 26. April bis zum 23. Mai 2011 nahmen insgesamt 1.157 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte an der Befragung teil. Die Fragebögen wurden an eine jeweils identisch große Zahl von Rechtsanwälten versandt, die nach dem Zufallsprinzip aus einer Stichprobe von 60.000 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten, die tatsächlich anwaltlich tätig sind, ausgewählt wurden. Jeder dieser Rechtsanwälte hatte die gleiche Chance, in die Stichprobe zu gelangen, wodurch das Kriterium einer Zufallsauswahl erfüllt ist.



Dr. Matthias Kilian, Köln
 Der Autor ist Rechtsanwalt und Direktor des Söldan Instituts. Informationen zum Söldan Institut im Internet unter www.soldaninstitut.de.
 Sie erreichen den Autor unter der E-Mail-Adresse autor@anwaltsblatt.de.