

Endbericht



Rechtsanwaltsvergütung in Europa

Für die
Bundesrechtsanwaltskammer (BRAK)
142-144, avenue de Tervuren
B-1150 Brüssel

Autor:
Dr. Stefan Hardege (Institut der deutschen Wirtschaft Köln)
unter Mitarbeit von Prof. Dr. Bernd Waas (Fernuniversität Hagen)

Köln, Januar 2008

Inhalt

| | |
|---|----|
| Executive Summary | 3 |
| 1. Einleitung | 5 |
| 2. Theoretische Grundlagen | 6 |
| 2.1 Marktversagen – asymmetrische Information | 6 |
| 2.2 Formen der Regulierung | 7 |
| 2.2.1 Verhaltensregulierung | 8 |
| 2.2.2 Marktzugangsregulierung | 8 |
| 3. Der Markt für Rechtsdienstleistungen in Deutschland | 10 |
| 3.1 Die Angebotsseite – relevante Marktdaten | 11 |
| 3.2 Die Nachfrageseite – der Preis als Wettbewerbsparameter | 14 |
| 3.3 Der Regulierungsrahmen | 17 |
| 3.3.1 Der Regulierungsrahmen in Deutschland | 18 |
| 3.3.2 Regulierung im internationalen Vergleich | 21 |
| 3.4 Schlussfolgerungen für den Wettbewerb | 31 |
| 4. Rechtsanwaltsvergütung im internationalen Vergleich | 33 |
| 4.1 Untersuchung der Weltbank – Bestehende Empirie | 33 |
| 4.2 Umfrage zur Rechtsanwaltsvergütung | 37 |
| 4.2.1 Methodik | 38 |
| 4.2.2 Ergebnisse | 43 |
| 5. Erfahrungen in anderen Ländern | 52 |
| 5.1 Niederlande | 52 |
| 5.2 England und Wales | 56 |
| 6. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen | 59 |
| Literatur | 63 |
| Anhang 1: Anwaltsvergütung im Ausland | 66 |
| Anhang 2: Fragebogen – Rechtsanwaltsvergütung in Europa | 70 |

Executive Summary

Die EU-Kommission strebt eine Intensivierung des Wettbewerbs im Bereich juristischer Dienstleistungen an, die unter anderem zu geringeren Preisen für anwaltliche Dienstleistungen führen soll. Gesetzlich determinierte Vergütungsregelungen, wie sie derzeit in Deutschland in der Form von Mindestpreisen für die gerichtliche Vertretung gelten, stehen dabei in der Kritik. Vor diesem Hintergrund untersucht die vorliegende Studie die Wettbewerbssituation auf dem deutschen Markt für juristische Dienstleistungen. Zudem werden Anwaltskosten im internationalen Vergleich betrachtet, wobei auch der Versuch unternommen wird, die Höhe der Anwaltsvergütung für die gerichtliche Vertretung in Deutschland durch eine Umfrage international zu vergleichen.

Die Angebotsseite des Marktes für juristische Dienstleistungen ist durch einen relativ intensiven, funktionsfähigen Wettbewerb gekennzeichnet. Die Anwaltsdichte ist im Vergleich zu vielen europäischen Ländern höher und die Zahl der Rechtsanwälte hat in den letzten Jahren stetig zugenommen. Die Umsätze deutscher Anwälte und Kanzleien sind im europäischen Vergleich eher unterdurchschnittlich. Da eine höhere Vergütung unter sonst gleichen Bedingungen zu höheren Umsätzen führt, könnte dies auf eine in Deutschland geringere Durchschnittsvergütung im internationalen Vergleich schließen lassen.

Unterschiedliche Untersuchungen deuten darauf hin, dass sich Nachfrager bei der Wahl des Anwalts eher an Qualität und Reputation als an der Vergütungshöhe orientieren. Dieses Verhalten kann einem intensiven Preiswettbewerb zwischen den Rechtsanwälten – und damit sinkenden Preisen – entgegen wirken. Eine Ursache für dieses Verhalten besteht in der geringen Transparenz des Marktes und den hohen Informations- und Transaktionskosten. Informationssysteme und -verpflichtungen können die Transparenz steigern und so den Wettbewerb intensivieren. Auch die Existenz und Orientierung an einer Vergütungsregelung kann die Transparenz erhöhen und die Transaktionskosten senken. Dies ermöglicht ex ante eine bessere Kosteneinschätzung für den Mandanten, ermöglicht Preisvergleiche und kann sich damit positiv auf die Inanspruchnahme anwaltlicher Leistungen auswirken.

Die Intensität der Regulierung im Bereich der juristischen Dienstleistungen – die durch Indikatoren der OECD dokumentiert wird – ist in Deutschland im internationalen Vergleich überdurchschnittlich hoch. Einen wesentlichen Anteil daran hat die Mindestpreisregulierung, die für die Vertretung vor Gericht gilt. Es herrscht in Deutschland ein Nebeneinander freier Vergütungsvereinbarungen und regulierter Mindestpreise. In anderen Regulierungsbereichen (z.B. Werbung und Ausbildungsanforderungen) liegen die Indikatorwerte für Deutschland in etwa im Durchschnitt der betrachteten Länder.

Um die anwaltliche Vergütung international zu vergleichen, bedarf es aussagefähiger allgemeingültiger Daten, die derzeit nicht vorliegen. Als Anhaltspunkt können Erhebungen der Weltbank in der Studie „Doing Business“ dienen. Darin wird anhand eines konkreten Beispielfalles die Höhe der entstehenden Anwaltskosten in unterschiedlichen Ländern bestimmt. Ein Vergleich dieser Daten unter 22 europäischen Ländern kommt zu dem Ergebnis, dass diese Kosten in Deutschland trotz der herrschenden Regulierung gering sind. Nur in vier Ländern sind die Kosten niedriger als in Deutschland, während sie in vielen anderen Staaten – auch in solchen, in

denen nur eine geringe Regulierungsdichte herrscht – zum Teil merklich höher ausfallen. Das Potenzial für Kostensenkungen in Deutschland durch Liberalisierungen – zum Beispiel durch die Aufhebung der Mindestpreise für die Vertretung vor Gericht – wäre auf der Grundlage dieses Kostenmaßstabs vergleichsweise begrenzt. Wären die Kosten außergewöhnlich hoch, würden derartige Reformmaßnahmen mehr Erfolg versprechen.

Um den Kenntnisstand bezüglich der Anwaltskosten im internationalen Vergleich zu verbessern, wurde eine Expertenbefragung anhand von unterschiedlichen Modellfällen durchgeführt. Die Rücklaufquote war allerdings zu gering, um repräsentative Aussagen für einen Preisvergleich treffen zu können. Unter dieser Einschränkung ist die Vergütung deutscher Rechtsanwälte im Bereich geringer Streitwerte gemäß Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG) häufig geringer als in den Vergleichsländern, in denen freie Vergütungsvereinbarungen üblich sind. Der Anteil geringer Mandate (bis 2.000 Euro) machte im Jahr 2005 in Deutschland fast 70 Prozent aller erledigten Verfahren bei Zivilprozesssachen vor Amtsgerichten aus. Im Bereich hoher Streitwerte ist anhand dieser Daten kein klares Muster erkennbar. Die Vergütung gemäß des RVG ist in Deutschland zum Teil höher, aber teilweise auch geringer als in den Vergleichsländern. Eine Preisfreigabe auch für die Vertretung vor Gericht hätte somit insbesondere im Bereich hoher Streitwerte das Potenzial für merkliche Preissenkungen, da hier die Entgelte aufgrund der Ausgestaltung des RVG relativ hoch sind. Bei geringen Streitwerten sind diese Potenziale hingegen begrenzt.

Liberalisierungserfahrungen anderer Länder können Hinweise auf potenzielle Entwicklungen in Deutschland liefern. Fallstudien aus den Niederlanden und England/Wales zeigen, dass dort die angestrebten Preissenkungen häufig ausblieben und es zum Teil zu Preissteigerungen kam. Eine Ursachenanalyse verdeutlicht, dass derartige Entwicklungen aufgrund unterschiedlicher Marktstrukturen und Regulierungsrahmen nicht einfach auf Deutschland übertragen werden können, so dass hierzulande nicht mit allgemein steigenden Preisen für anwaltliche Leistungen zu rechnen ist, wenn die Entgeltregulierung aufgehoben würde.

1. Einleitung

Die Freien Berufe und damit auch die juristischen Dienstleistungen unterliegen in den Ländern der Europäischen Union gesetzlichen Regulierungen. Die EU-Kommission strebt eine Deregulierung in diesem Bereich an mit dem Ziel, den Wettbewerb zu intensivieren und darüber Preisenkungen und effizientes Verhalten der Leistungserbringer zu ermöglichen (EU-Kommission, 2004). Vergütungsregulierungen – wie sie zum Beispiel in Deutschland für Rechtsanwälte bei der gerichtlichen Vertretung gelten – stehen dabei unter anderem in der Kritik, die Preise auf einem hohen Niveau zu halten. Aus diesem Grunde stellt sich die Frage, wie die Höhe der Vergütung in Deutschland im internationalen Vergleich – mit Ländern ohne Vergütungsregulierung – zu beurteilen ist. Des Weiteren stellt sich die Frage, mit welchen ökonomischen Effekten, insbesondere hinsichtlich der Preisentwicklung für anwaltliche Tätigkeiten und damit auch bezüglich des Zugangs zum Recht, zu rechnen ist, wenn es in Deutschland zu einer Freigabe der bisher regulierten Preise käme.

Zur Untersuchung dieser Fragestellungen ist es zunächst erforderlich, die ökonomischen Charakteristika des „Gutes“ anwaltliche Dienstleistung aus theoretischer Sicht aufzuzeigen, die eine Regulierung rechtfertigen können (Kapitel 2). Sodann bedarf es einer Analyse der Strukturen des deutschen Rechtsanwaltsmarktes, um Rückschlüsse auf die Wettbewerbssituation ziehen zu können. Zudem ist die Betrachtung des herrschenden Regulierungsrahmens vorzunehmen und international zu vergleichen (Kapitel 3). Anschließend erfolgt ein internationaler Vergleich der Anwaltsvergütung, wozu zunächst ein Blick auf verfügbare Empirie gerichtet wird. Aufgrund der sehr begrenzten Datenverfügbarkeit hinsichtlich der Anwaltsvergütung im internationalen Vergleich wurde versucht, derartige Informationen im Rahmen einer Befragung zu ermitteln. Kapitel 4 beschreibt die Ergebnisse dieses Versuchs. Anhaltspunkte für mögliche Deregulierungswirkungen auf dem deutschen Rechtsanwaltsmarkt können ausländische Erfahrungen liefern, wozu Fallbeispiele betrachtet werden (Kapitel 5). Schließlich erfolgt die Zusammenfassung der Ergebnisse (Kapitel 6).

2. Theoretische Grundlagen

Juristische Dienstleistungen und damit auch das Tätigkeitsfeld der Rechtsanwälte sind sowohl in Deutschland als auch in anderen europäischen Ländern mehr oder weniger stark reguliert. Derartige Regulierungen beschränken den freien Marktzugang und das Verhalten der Anbieter der Dienstleistungen, zum Beispiel durch verbindliche Vergütungsvorschriften oder bestimmte Vorschriften hinsichtlich der Werbung. Damit wird in die Handlungsspielräume der Anwälte, aber auch der Klienten eingegriffen. Die Folge solcher Restriktionen können Einschränkungen des Wettbewerbs und des Marktmechanismus sein. Unter der Prämisse, dass wettbewerblich organisierte Märkte effiziente Ergebnisse hervorbringen, stellt sich deshalb die Frage nach der ökonomischen Rechtfertigung der Eingriffe.

Im Folgenden wird deshalb dargestellt, welche Voraussetzungen Eingriffe in das Marktgeschehen aus ökonomischer Perspektive rechtfertigen können. Die Kenntnis der hierbei im Mittelpunkt stehenden Eigenschaften juristischer Dienstleistungen ist auch für die Untersuchung der potenziellen Marktentwicklung in Deutschland bei einer Freigabe der Vergütung im Zuge möglicher Liberalisierungsschritte hilfreich.

2.1 Marktversagen – asymmetrische Information

Unter idealtypischen Voraussetzungen führt der Marktmechanismus zu effizienten Marktergebnissen, die keine staatlichen Eingriffe nötig erscheinen lassen. Märkte funktionieren in der Realität aber häufig nicht so reibungslos, wie es die ökonomische Theorie unterstellt. Die Folge wird als Marktversagen bezeichnet, das zu suboptimalen Marktergebnissen führt. Diese zeigen sich beispielsweise in verzerrten Preis-Mengen-Kombinationen, bei denen nicht alle zahlungsbereiten Nachfrager das Produkt wie gewünscht nutzen können, oder in geringer Produktqualität und geringen Anreizen zum effizienten Ressourceneinsatz. Die Folgen sind Wohlfahrtseinbußen.

Eine Ursache des Marktversagens besteht in asymmetrischer Informationsverteilung, die auch den Markt für juristische Dienstleistungen und damit das Vertragsverhältnis zwischen Rechtsanwalt und Mandanten betrifft. Infolge ungleich verteilter Information ist der Mandant typischerweise nicht in der Lage, die Qualität der Leistung des Anwalts – aber auch dessen tatsächliches Engagement – zu beurteilen. Dies gilt selbst nach erbrachter Leistung, da der Ausgang eines Falles von vielen weiteren externen Faktoren beeinflusst wird. So kann auch bei hohem Einsatz und hoher Qualität der anwaltlichen Dienstleistung ein Rechtsstreit verloren gehen. Der Anwalt selbst schuldet nicht den Erfolg, sondern nur sein bestes Bemühen (Fritsch et al., 2001). Es handelt sich damit bei der anwaltlichen Leistung um ein „Vertrauensgut“, dessen wahre Qualität vom Käufer auch nach dem Konsum nicht objektiv beurteilt werden kann (vgl. hierzu Darby/Karni, 1973).

Infolge dieser Eigenschaft ist es für den Nachfrager nicht möglich, gute und schlechte Anwälte ex ante zu unterscheiden. Zudem kann für den Rechtsanwalt der Anreiz bestehen, seine Leis-

tungsqualität zu reduzieren und damit Kosten und/oder Zeit einzusparen. Da die Nachfrager Qualitätsunterschiede ex ante nicht erkennen können, sind sie nicht bereit einen hohen Preis zu zahlen, der einer hohen Qualität angemessen wäre. Vielmehr unterstellen potenzielle Klienten eine durchschnittliche Qualität, die auf dem Markt angeboten wird und sind auch nur bereit, einen entsprechenden durchschnittlichen Preis zu zahlen. Tatsächlich hohe Qualität wird allerdings nicht zu einem Durchschnittspreis angeboten, weshalb ein derartiges Angebot wegfällt. Die Folge wäre eine Verringerung der Durchschnittsqualität, so dass sukzessive eine Spirale nach unten entsteht. Es kommt zur so genannten *adversen Selektion* (Akerlof, 1970).

Ein weiteres Problem der Informationsasymmetrie resultiert aus angebotsinduzierter Nachfrage. Der nachfragende Mandant kann nicht nur die Qualität nicht beurteilen, sondern auch das nötige Ausmaß seiner Nachfrage nicht einschätzen. Da der Anwalt, der ihn diesbezüglich berät, auch gleichzeitig der Erbringer der Leistung ist, könnte dieser einen Anreiz haben, einen zu hohen Leistungsumfang vorzugeben, der mit einer unnötig hohen Kostenbelastung für den Mandanten einhergeht. So kann ein Gerichtsprozess angestrengt werden, der keine Aussicht auf Erfolg hat, allerdings kann der Mandant dies nicht beurteilen. Wie bei der *adversen Selektion*, versagt auch hier der Markt bei der Bereitstellung eines optimalen Angebots.

Neben der asymmetrischen Information gelten externe Effekte und öffentliche Güter als Ursachen eines Marktversagens und damit als weitere potenzielle Rechtfertigungsgründe für staatliche Regulierung. So kann zum Beispiel das Urteil in einem Präzedenzfall positive externe Effekte generieren, wenn die Rechtssicherheit dadurch insgesamt gesteigert wird, wofür die potenziellen Nutznießer aber keinen Finanzierungsbeitrag leisten müssen. Da externe Effekte und öffentliche Güter im Bereich der anwaltlichen Tätigkeit jedoch deutlich weniger Relevanz haben als die geschilderten Informationsasymmetrien, unterbleibt an dieser Stelle eine ausführliche Darstellung; es sei auf die einschlägige Literatur verwiesen (Fritsch et al., 2001; OECD, 2002; Monopolkommission, 2006).

2.2 Formen der Regulierung

Das Vorliegen asymmetrischer Informationen kann noch nicht als hinreichende Rechtfertigung für staatliche Regulierung dienen. Es existieren unterschiedliche marktendogene Lösungsansätze, mit denen der Informationsstand der Nachfrager und damit die Möglichkeiten zur Qualitätsbeurteilung verbessert werden. Auch sind nicht alle Nachfrager gleichermaßen vom Informationsproblem betroffen. Große Unternehmen, die wiederholt Rechtsdienstleistungen nachfragen, dürften sehr viel eher in der Lage sein, Notwendigkeit und Qualität der Leistung zu beurteilen, als Privatpersonen, was die Funktionsfähigkeit des Marktes steigert. Dennoch kommen unterschiedliche Regulierungen zur Anwendung, die mehr oder weniger stark in den Marktmechanismus eingreifen. Die Analyse der Auswirkungen der Regulierung – insbesondere der Preisregulierung – setzt die Kenntnis der angewandten Regulierung in den betrachteten Ländern voraus. Aus diesem Grunde erfolgt zunächst eine kurze Darstellung der relevanten Regulierungsformen und im folgenden Kapitel eine Bestandsaufnahme, welche Formen der Regulierung in welcher Intensität in den betrachteten Ländern Anwendung finden.

Grundsätzlich lassen sich zwei Bereiche unterscheiden, an denen die Regulierung ansetzt. Zum einen wird versucht, mit bestimmten Vorschriften oder Verboten das Verhalten zu beeinflussen, um dadurch bestimmte Marktergebnisse sowie den Schutz von Konsumenten zu realisieren. Zum anderen soll die Qualität der Leistung dadurch sichergestellt werden, dass der Zugang zur Ausübung rechtlicher Dienstleistungen an bestimmte Qualifikationsvoraussetzungen geknüpft wird und damit nicht jedermann offensteht. Das Problem der adversen Selektion ließe sich dadurch insoweit mindern, dass der Nachfrager von einer gewissen Mindestqualität ausgehen kann und somit auch bereit ist, einen entsprechenden Preis dafür zu zahlen.

2.2.1 Verhaltensregulierung

Die Instrumente der Verhaltensregulierung mit Relevanz für den Bereich der anwaltlichen Tätigkeit betreffen folgende Parameter:

- Preisregulierung: Hier ist eine Differenzierung in administrierte Festpreise, Mindestpreise und Höchstpreise sowie unverbindliche Preisempfehlungen denkbar. Die Eingriffsintensität ist dabei bei Festpreisen am höchsten und nimmt über Mindest- und Höchstpreise bis hin zu Preisempfehlungen ab, da hier der individuelle Handlungsspielraum steigt. Durch diese Regulierungsformen soll zum einen eine Qualitäts-Preis-Spirale nach unten verhindert werden, so dass eine ausreichende Qualität sicher gestellt wird und es nicht zur adversen Selektion kommt. Zum anderen sollen durch Höchstpreise zu hohe Preise verhindert werden, die im Zuge der angebotsinduzierten Nachfrage denkbar sind.
- Werbung: Die Regulierung reicht von beschränkenden Vorschriften – zum Beispiel Werbung hinsichtlich des Preises und Preisvergleiche – bis hin zum gänzlichen Werbeverbot.
- Unternehmensform und interprofessionelle Zusammenarbeit: Diesbezügliche Vorschriften betreffen die Möglichkeiten zur Wahl der Rechtsform, in der die anwaltliche Tätigkeit ausgeübt werden kann. Ferner kommen Regelungen zur Anwendung, die die Zusammenarbeit unterschiedlicher Berufsgruppen in einer Gesellschaft betreffen. Dies gilt beispielsweise für die Verteilung von Geschäftsanteilen und Stimmrechten innerhalb einer Anwaltsgesellschaft.

2.2.2 Marktzugangsregulierung

Neben Vorschriften für die bereits am Markt tätigen Rechtsanwälte existieren solche, die den Zugang zum Rechtsanwaltsberuf und die Ausübung rechtsberatender Tätigkeiten betreffen. Diese sind:

- Qualifikationsanforderungen: Derartige Regelungen betreffen Anforderungen an die Ausbildung, an Praxiserfahrung sowie an berufsspezifische Prüfungen, um den Anwaltsberuf ausüben zu können.

- Mitgliedschaft in Berufsverbänden: Es kommen gesetzliche Regelungen zur Anwendung, die die Berufsausübung an die Mitgliedschaft in Berufsverbänden oder -vereinigungen knüpfen.
- Exklusivrechte zur Ausübung bestimmter Tätigkeiten: Es werden bestimmte Dienstleistungen und Tätigkeitsfelder definiert, deren Ausübung nur den Rechtsanwälten vorbehalten bleibt (Anwaltsmonopol).

3. Der Markt für Rechtsdienstleistungen in Deutschland

Rechtsdienstleistungen werden in Deutschland hauptsächlich von Rechtsanwälten und Notaren erbracht. Dabei sind die Zahlen der Berufstätigen in den jeweiligen Berufen sehr unterschiedlich. Im Jahr 2006 standen etwa 138.000 zugelassenen Rechtsanwälten knapp 8.900 Notare gegenüber, von denen etwa 1.600 hauptberufliche Notare und etwa 7.300 Anwaltsnotare waren (Bundesrechtsanwaltskammer BRAK, 2006; Bundesnotarkammer, 2007).

Rechtsanwälte erbringen als unabhängige Berater und Vertreter in allen Rechtsangelegenheiten juristische Dienstleistungen. Dies schließt die Vertretung vor Gericht ebenso ein wie die außergerichtliche Beratung. Im internationalen Vergleich unterscheiden sich Anwaltsdefinition und damit auch die Tätigkeitsfelder (vgl. Box 1).

Box 1: Anwaltsdefinitionen

In den EU-Ländern mit der Tradition des Common Law findet man die Unterscheidung von Barrister und Solicitor, die im Wesentlichen zwei abgeschlossene Berufsgruppen bilden. In England und Wales werden ca. 95 Prozent der gewöhnlichen Rechtsstreitigkeiten von Solicitors erledigt, bei denen es sich zumeist um hoch spezialisierte Anwälte handelt. Das Auftreten vor Gericht bleibt grundsätzlich den Barristers vorbehalten. Die letztgenannten treten grundsätzlich nur dann in Kontakt mit dem Mandanten, wenn sie von einem Solicitor entsprechend beauftragt wurden. Wie „eigenartig“ die Rolle der Barrister in England und Wales ist, zeigt sich beispielsweise im Strafrecht: Im Strafrecht tätige Barrister können an einem Tag für die Strafverfolgungsbehörde (Crown Prosecution Service) und am anderen Tag als rechtlicher Beistand in Strafsachen (Legal Aid Board) auftreten. Dieses aus deutscher Sicht eher befremdlich anmutende System wird von seinen Befürwortern damit gerechtfertigt, dass es den Barristers ein besonders hohes Maß an Objektivität und Unabhängigkeit sichere. Reformen, die in den achtziger und neunziger Jahren des vorhergehenden Jahrhunderts mit dem Ziel einer stärkeren Mobilisierung der Marktkräfte im Vereinigten Königreich vorgenommen wurden, haben gewisse Monopole, die sowohl Barristers als auch Solicitors lange Zeit genossen haben, aufgeweicht.

In Frankreich wurde im Jahr 1990 aus dem avocat und dem conseil juridique (bis 1971 gab es noch eine Arbeitsteilung zwischen avocat, conseil juridique und avoué) die einheitliche Figur des avocat. In den Niederlanden bestehen noch immer advocaat und procureur nebeneinander. Doch werden die entsprechenden Aufgaben heutzutage meist von ein und derselben Person wahrgenommen. In Italien wurde die Unterscheidung von avvocato und procuratore vor einiger Zeit aufgehoben. In Deutschland gibt es seit 1878 die Figur des Rechtsanwalts.

Der Markt der Rechtsdienstleistungen in Deutschland ist durch unterschiedliche gesetzliche Vorschriften reguliert. Bestrebungen der EU-Kommission zielen auf eine Intensivierung des Wettbewerbs auf dem Markt für Rechtsdienstleistungen, wozu der Abbau von bestehenden Regulierungsmaßnahmen beitragen soll. Dies soll unter anderem zu sinkenden Preisen und zu einem effizienten Verhalten der Anbieter der Dienstleistungen führen. Eine Untersuchung der Ef-

fekte der Liberalisierung – insbesondere eine potenzielle Preisfreigabe – setzt zunächst die Kenntnis der relevanten Marktstrukturen sowie der Marktverfassung und der regulatorischen Maßnahmen voraus, deren Beschreibung Gegenstand dieses Kapitels sind. Auf dieser Grundlage lassen sich Rückschlüsse hinsichtlich der Wettbewerbssituation ableiten.

3.1 Die Angebotsseite – relevante Marktdaten

Als eine Voraussetzung für durch Wettbewerb induzierte Preissenkungen sind kompetitive Marktstrukturen relevant, die einen Wettbewerb erst zulassen. Anderenfalls kann nicht von sinkenden Preisen ausgegangen werden, unabhängig ob eine Vergütungsregulierung vorliegt oder nicht. Beeinträchtigen strenge Zugangsregulierungen den Wettbewerb in erheblichem Maße, bliebe die Aufhebung einer Preisregulierung wirkungslos mit Blick auf das Preisniveau (OECD, 1997). Existieren beispielsweise monopolistische Strukturen auf einem Markt, so liegen die Preise über dem Wettbewerbsniveau und die angebotene Menge darunter. Die Folge sind Wohlfahrtsverluste, weil nicht alle potenziellen Nachfrager, die bereit wären, kostendeckende Preise zu zahlen, das Angebot konsumieren beziehungsweise Leistungen in Anspruch nehmen können. Um Aussagen zu ermöglichen, inwiefern bei einer Preisfreigabe auf dem deutschen Rechtsanwaltsmarkt mit sinkenden Preisen zu rechnen wäre, ist deshalb die Kenntnis dieser Marktstrukturen wichtig (vgl. zu Wettbewerb und Marktstrukturen zum Beispiel Berg, 1995; Schmidt, 2005). Die folgende Tabelle gibt diesbezüglich Auskunft.

Tabelle 1: Strukturdaten für juristische Dienstleistungen in Europa

| Land | Anwaltsdichte (Einwohner pro Rechtsanwalt) | Anzahl der Kanzleien pro 1 Millionen Einwohner | Beschäftigte pro 1.000 Kanzleien | Umsatz pro Kanzlei in 1.000 Euro | Umsatz pro Einwohner in Euro (preis- und outputbereinigt) |
|------------------------|--|--|----------------------------------|----------------------------------|---|
| Dänemark | 1.202 | 311 | 8.750 | 528 | 112 |
| Deutschland | 651 | 380 | 6.426 | 380 | 132 |
| Vereinigtes Königreich | 502 | 410 | 11.140 | 1.026 | 362 |
| Finnland | 3.140 | 301 | 2.141 | 247 | 66 |
| Frankreich | 1.466 | 512 | 4.813 | 440 | 219 |
| Irland | 2.723 | 408 | 7.256 | 637 | 232 |
| Italien | 448 | 1.519 | 1.697 | 129 | 218 |
| Niederlande | 1.276 | 170 | 13.720 | 959 | 147 |
| Österreich | 1.806 | 345 | 5.894 | 442 | 136 |
| Schweden | 2.174 | 490 | 3.656 | 319 | 127 |
| Spanien | 390 | 2.020 | 1.606 | 63 | 190 |
| Tschech. Rep. | 1.443 | - | - | - | - |
| Ungarn | 1.150 | - | - | - | - |

Quelle: Paterson et al. 2003; BRAK, 2006

Im Jahr 2006 waren in der Bundesrepublik Deutschland etwa 138.000 Rechtsanwälte zugelassen. Die Anzahl der Anwälte ist dabei stetig steigend: Innerhalb der letzten fünf Jahre lag die jährliche Zuwachsrate zwischen 4,18 und 5,38 Prozent (BRAK, 2006). Bezogen auf die Zahl der Einwohner ergibt sich für Deutschland eine Anwaltsdichte von 651 Einwohnern pro Rechtsanwalt. Erste Rückschlüsse auf die Wettbewerbsintensität ermöglicht ein internationaler Vergleich dieser Größe. Deutschland weist in Europa eine relativ hohe Anwaltsdichte auf. In Ländern mit niedrigerer Anwaltsdichte wie zum Beispiel Finnland (3.140), den Niederlanden (1.276) oder Dänemark (1.202) kommen auf einen Anwalt mehr Einwohner und damit potenzielle Mandanten, was tendenziell die Wettbewerbsintensität mindert. Bei einer hohen Anwaltsdichte müssen die Anwälte c.p. somit stärker um Mandate konkurrieren, was unter anderem den Preissetzungsspielraum begrenzt.

Zudem kann bei einer hohen Anwaltsdichte von einem leichteren Marktzutritt ausgegangen werden, der seinerseits die aktuelle Konkurrenz, aber auch die potenzielle Konkurrenz stärkt. Damit entsteht eine disziplinierende Wirkung auf das Marktverhalten der Anwälte, zum Beispiel hinsichtlich der Preissetzung. Hohe Honorare, die hohe Einkommen ermöglichen, würden dann Anreize zum Marktzutritt erzeugen, den Wettbewerb intensivieren und die Einkommen vermindern. Solche Zutritte lassen sich von den eingesessenen Anwälten unterbinden, wenn auf hohe Preise von vornherein verzichtet wird. Selbst wenn also die tatsächliche Konkurrenzsituation nicht sehr ausgeprägt sein sollte, erzeugt die potenzielle Konkurrenz wettbewerbsorientierte Marktergebnisse.

Empirische Studien zeigen ferner, dass eine geringe Anwaltsdichte häufig mit vergleichsweise hohen Umsätzen pro Anwalt korreliert ist, was auf eine eher geringe Wettbewerbsintensität und hohe Preise schließen lässt (Paterson et al., 2003 und dort genannte Literatur).

Für einen funktionsfähigen Wettbewerb sind allerdings nicht nur die Zahl der zugelassenen Anwälte und die Anwaltsdichte relevant, sondern auch die Anzahl und die Konzentration der Kanzleien. Sofern eine Vielzahl von Anwälten in nur wenigen Kanzleien beschäftigt ist, könnte die Konzentration trotz einer großen Anzahl an Anwälten hoch sein. Als Maßstab für die Konzentration auf dem Anwaltsmarkt können Kennzahlen wie die Anzahl der Kanzleien in Relation zur Bevölkerung, die Zahl der Beschäftigten pro Kanzlei und der Umsatz pro Kanzlei dienen (Paterson et al., 2003). Da eine hohe Konzentration nicht per se mit Marktmacht und damit der Möglichkeit zum wettbewerbsbeschränkenden Verhalten gleichzusetzen ist, liefert der Indikator des Branchenumsatzes pro Kopf der Bevölkerung weitere Hinweise für die Wettbewerbssituation. Die folgenden Kennziffern beruhen auf statistischen Erhebungen, die unter dem Begriff der juristischen Dienstleistung nicht nur die Rechtsanwälte, sondern auch die Notare betreffen (Paterson et al., 2003). Trotz dieser Zusammenfassung und des Erhebungszeitraums der Daten (2000 und 2001) lassen sich Erkenntnisse für die Wettbewerbssituation auf dem deutschen Anwaltsmarkt daraus ableiten.

Hinsichtlich der Anzahl der Kanzleien in Relation zur Bevölkerung liegt Deutschland im europäischen Mittelfeld. Mit etwa 380 Kanzleien pro eine Million Einwohner ist dieser Wert etwas höher als in Ländern wie Dänemark (311), Finnland (301) oder den Niederlanden (170). In Italien und Spanien ist diese Kenngröße mit 1.519 beziehungsweise 2.020 deutlich größer. Eine Ursache dafür liegt unter anderem in der Zahl der Beschäftigten pro Kanzlei. Diese Zahlen sind in Italien

und Spanien mit 1.697 beziehungsweise 1.606 Beschäftigten pro 1.000 Kanzleien relativ gering, was auf eher kleine Kanzleien schließen lässt. Auch hinsichtlich dieser Kenngröße ist Deutschland (6.426) im europäischen Mittelfeld angesiedelt (Median: 4.813; Mittelwert: 5.621). Viele Beschäftigte pro 1.000 Kanzleien weisen das Vereinigte Königreich (11.140), die Niederlande (13.700) und Dänemark (8.750) auf.

Anhand dieser Daten lässt sich für Deutschland keine hohe Konzentration auf dem Anwaltsmarkt ausmachen. Trotz der bestehenden Zugangs- und Verhaltensregulierungen kann deshalb prinzipiell von einem funktionsfähigen Wettbewerb gesprochen werden. Zugangsrestriktionen zu dem Anwaltsberuf an sich müssen somit nicht im Widerspruch zu einem funktionsfähigen Wettbewerb innerhalb bestimmter Dienstleistungsmärkte stehen (Love/Stephen, 1997). In diesem Zuge ist auch anzumerken, dass die relevanten Märkte lokal begrenzt sind und der Marktzutritt auf solche Märkte allen Rechtsanwälten offensteht. Insbesondere in den Großstädten ist eine hohe Anwaltsdichte festzustellen (Monopolkommission, 2006). Dieses Muster zeigt sich auch im internationalen Vergleich: In Frankreich praktiziert etwa die Hälfte der Anwälte in Paris. In Österreich sind etwa 40 Prozent der Anwälte in Wien tätig. In den Niederlanden konzentriert sich etwa die Hälfte der Anwaltschaft auf Amsterdam, Rotterdam, Den Haag und Utrecht. Zwei Drittel der Barristers und Solicitors in England haben ihre Büros in London.

Die Existenz des funktionsfähigen Wettbewerbs wird auch durch die Indikatoren „Umsatz pro Kanzlei“ und „Umsatz pro Rechtsanwalt“ gestützt. Je intensiver die Wettbewerbsintensität, desto eher werden die Umsätze durch die Konkurrenz weggeschmolzen. Auch bezüglich dieser Größen sind die deutschen Rechtsanwälte höchstens im europäischen Mittelfeld zu finden. So beläuft sich der Umsatz pro Kanzlei in Deutschland auf durchschnittlich 380.000 Euro, während der Mittelwert bei 460.000 Euro und der Median bei 440.000 Euro liegt. Spitzenreiter sind das Vereinigte Königreich und die Niederlande mit 1.026.000 Euro beziehungsweise 959.000 Euro. In Italien und Spanien sind die Werte am geringsten (129.000 beziehungsweise 63.000 Euro).

Auch mit Blick auf den um Preis- und Einkommenseffekte bereinigten Umsatz pro Rechtsanwalt ist die Situation in Deutschland ähnlich. Der entsprechende Wert liegt unterhalb des europäischen Durchschnitts beziehungsweise Medians. Dies kann als Hinweis dienen, dass die Anwaltsvergütung in Deutschland im Durchschnitt eher unterhalb des europäischen Mittelwertes liegt, da geringere Honorare c.p. in der Regel zu geringeren Umsätzen führen (Paterson et al., 2003).

Schließlich liefert diese bereinigte Umsatzgröße in Relation zur Bevölkerung pro Kopf Hinweise auf die Marktmacht der Akteure (Paterson et al., 2003). Je höher dieser relative Umsatz ist, desto eher kann von einer gewissen Marktmacht der Anwälte respektive der Kanzleien ausgegangen werden, die es erlaubt, hohe Entgelte zu fordern, ohne damit Konkurrenten zum Marktzutritt anzureizen, die die Umsätze im Wettbewerb reduzieren. Die Umsätze in Relation zur Bevölkerung liegen in Deutschland mit 132 Euro pro Kopf unter dem Durchschnitt in Europa (263; Median: 147). Geringer sind sie nur in Dänemark (112), Schweden (127) und Finnland (66), während sie in Belgien (1.339), dem Vereinigten Königreich (362) und in Irland (232) am höchsten sind.

Insgesamt lässt sich auf der Angebotsseite des Marktes für Rechtsdienstleistungen in Deutschland ein ausgeprägter Wettbewerb erkennen. Es liegt eine im europäischen Vergleich recht hohe Anwaltsdichte vor, die Anzahl der Rechtsanwälte ist in der Vergangenheit durch weitere Marktzutritte gestiegen. Die Umsatzzahlen der deutschen Rechtsanwälte und Kanzleien liegen unterhalb des europäischen Durchschnitts, was als Folge der Konkurrenzsituation interpretiert werden kann.

3.2 Die Nachfrageseite – der Preis als Wettbewerbsparameter

Ebenfalls entscheidend für die Beschreibung des Marktes sowie zur Analyse der Wettbewerbssituation ist das Nachfrageverhalten. Für den Bereich der anwaltlichen Dienstleistung hat damit der Preis als Wettbewerbsparameter vor dem Hintergrund der asymmetrischen Information zentrale Bedeutung.

Auf traditionellen Märkten, auf denen homogene Güter gehandelt werden, deren Qualität beim Kauf beurteilt werden kann, kommt dem Preis als Aktionsparameter fundamentale Bedeutung zu. Die Preise der Anbieter sind bekannt oder leicht – das heißt ohne hohe Transaktionskosten – in Erfahrung zu bringen. Sind die Preise in den Augen der Nachfrager zu hoch, wird auf Konkurrenzangebote ausgewichen, so dass sich letztlich Wettbewerbspreise herausbilden.

Wie oben geschildert, unterscheiden sich Märkte für juristische Dienstleistungen von derartigen vollkommenen Märkten. Es liegt asymmetrische Informationsverteilung vor, bei der der Klient die Qualität der Leistung des Anwalts nicht beurteilen kann, weshalb die Gefahr der adversen Selektion sowie der angebotsinduzierten Nachfrage besteht. Dennoch ist die Qualität von eminenter Wichtigkeit, denn je nach Fall kann es sich um existenzielle Gerichtsentscheidungen handeln. Aus diesem Grunde wird als häufiges Argument zur Beschreibung der besonderen Situation dieser Märkte genannt, dass die Klienten bei ihrer Anwaltswahlentscheidung auf Kriterien wie Qualität, Fähigkeiten und Reputation des Anwalts, persönlichen Kontakt und Vertrauen achten und der Preis der Leistung vergleichsweise unwichtig sei. Als Folge dessen würden die Anwälte gezwungen, mit Qualität, Fähigkeiten und Reputation und nicht mit dem Preis im Wettbewerb zu stehen (Copenhagen Economics, 2006). Auch zur Rechtfertigung der Vergütungsregulierung wird der letztere Aspekt angeführt, dass die Rechtsanwälte in Qualitätswettbewerb statt in Preiswettbewerb treten sollen (Monopolkommission, 2006). Diese Argumentation steht allerdings in gewissem Widerspruch zur Annahme der asymmetrischen Information, bei der die Mandanten die Qualität nicht beurteilen können (vgl. hierzu Box 2).

Box 2: Asymmetrische Information und der Preis als „Nicht-Wettbewerbsparameter“

Ein Argument für die Regulierung liegt in der asymmetrischen Informationsverteilung begründet. Die Folge von Informationsasymmetrien ist das Problem der adversen Selektion, das in abnehmender Qualität zum Ausdruck kommt, weil die Nachfrager nicht bereit sind, mehr als einen Durchschnittspreis für die unterstellte – nicht zu beurteilende – Durchschnittsqualität aufzubringen. Das Ergebnis ist das Verschwinden höherer und damit teurerer Qualität und eine weitere

Reduktion der Durchschnittsqualität. Durch die Preisregulierung soll diese Qualitäts-Preis-Spirale nach unten unterbrochen und die Qualität gesichert werden (zum Beispiel Van den Bergh/Montangie, 2006b). Nur wenn ein ausreichend hoher Preis zu erzielen ist, würde auch eine hohe Qualität angeboten werden.

Das für die adverse Selektion entscheidende Nachfrageverhalten steht allerdings im Widerspruch zu der Annahme, die Nachfrager orientierten sich kaum am Preis, sondern vielmehr an Qualität und fachlicher Fähigkeit. Gerade die letztgenannten Parameter sind bei asymmetrischer Information nicht zu beurteilen. Orientieren sich hingegen die Mandanten nicht am Preis, dann käme es auch nicht zur adversen Selektion, da teure Anbieter weiterhin Abnehmer für ihre hohe Qualität fänden und im Markt blieben. Für einen Qualitätswettbewerb, der durch die Preisregulierung stimuliert werden soll, muss die Qualität erkennbar sein.

Wenn also mit Qualität statt über den Preis konkurriert werden soll, muss der Nachfrager die Qualität beurteilen können, weil sich sonst die Erbringung hoher Qualität für den Anbieter nicht lohnen würde, was aber das Vorliegen der asymmetrischen Information zum Teil negiert und die Regulierung in Frage stellt. Wird hingegen asymmetrische Information angenommen, der Preis aber als vergleichsweise unwichtiger Wettbewerbsparameter betrachtet, muss es nicht zur adversen Selektion kommen. Die statt des Preises als wichtig erachteten Parameter stehen allerdings zum Teil weiterhin im Kontrast zur Informationsasymmetrie, sind aber insbesondere bei „Wiederholungskäufen“ eher zu beurteilen, zum Beispiel der Kontakt zwischen Mandant und Anwalt, Reputation und in gewissem Umfang auch die berufliche Fähigkeit.

Sofern der Preis aus der Sicht der Nachfrager tatsächlich keine entscheidende Rolle bei der Wahl des Anwalts spielt, werden auch die Anwälte kaum mit ihren Preisen konkurrieren. Eine Preisfreigabe bliebe dann unabhängig von der Marktsituation auf der Angebotsseite ohne große Wirkung, da sie das Nachfrageverhalten – zumindest kurzfristig – nicht ändert.

Empirische Studien bestätigen den eher geringen Einfluss der Vergütungshöhe auf die Wahl des Anwalts. So ist laut einer dänischen Untersuchung nur für 9 Prozent der Befragten der Preis das wichtigste Entscheidungskriterium bei der Wahl eines Anwalts. An erster Stelle steht mit 31 Prozent die berufliche Fähigkeit, gefolgt von der Reputation und der örtlichen Nähe (Ziirsen, 2003; zitiert bei Copenhagen Economics, 2006). Ähnliche Ergebnisse liefert eine Untersuchung für Norwegen, bei der die Qualität und der gute Kontakt zwischen Mandant und Anwalt und dessen Fachwissen vor dem Preis rangieren (Norwegisches Justizministerium, 2002; zitiert bei Copenhagen Economics, 2006). Des Weiteren weisen Umfragen für die Niederlande ebenfalls auf ein zwar zunehmendes, aber dennoch gering ausgeprägtes Preisbewusstsein hin (Kuijpers et al., 2005). Schließlich liefert eine aktuelle Erhebung Daten für Deutschland, die den Wandel der Einstellung der Mandanten hinsichtlich der anwaltlichen Vergütung betreffen (Hommerich/Kilian, 2006). Knapp die Hälfte der Anwälte bemerkte in den letzten drei Jahren ein kritischeres Verhalten bei den Mandanten, immerhin 29 Prozent empfanden eine gestiegene Kostensensibilität. Dennoch rangiert die wettbewerbsorientierte Preisbildung im Rahmen von Vergütungsvereinbarungen an letzter Stelle. Deutlich wichtiger für die Preiskalkulation sind die fachliche Schwierigkeit des Falls und die Praxiskosten (Hommerich/Kilian, 2006).

Aus ökonomischer Sicht stellt sich die Frage, weshalb der Preis nur eine nachgeordnete Rolle bei der Anwaltswahl spielt und ob sich dies bei veränderten regulatorischen Rahmenbedingungen gegebenenfalls ändern kann. Eine Erklärung für die mangelnde Preissensibilität bietet die vergleichsweise geringe Transparenz der anwaltlichen Vergütung. Im Vergleich zu traditionellen physischen Gütern, bei denen ein Preisvergleich relativ einfach und schnell durchzuführen ist, sind die Informationskosten bezüglich der Entgelte für die Anwaltsleistung hoch. Bei der Preiskalkulation fließen neben den Merkmalen des spezifischen Falls unterschiedliche Faktoren ein (unter anderem Zeitaufwand, finanzielle Situation des Mandanten, Bedeutung des Falls für den Mandanten), die jeweils im Gespräch erörtert werden müssen. Auch existieren in der Regel keine „Preislisten“, die einen schnellen Abgleich und ein so genanntes „shop around“ ermöglichen. Die begrenzt zur Verfügung stehenden Ressourcen für die Informationsbeschaffung werden dann möglicherweise aufgewendet, um Hinweise bezüglich der Qualität, Reputation und der fachlichen Spezialisierung u.ä. einzuholen, statt Preise zu vergleichen. Honorarordnungen können diese Intransparenz verringern, da sie eine Vorabanschätzung der Kosten erlauben. Allerdings fließen auch nicht vorhersehbare Aspekte, die den Prozessverlauf betreffen, in die Vergütungskalkulation ein, weshalb ex ante ein Maß an Unsicherheit bezüglich der tatsächlichen Kosten bestehen bleibt.

Ein weiterer Grund der fehlenden Preissensibilität kann aber auch in den Regelungen des Rechtsanwaltsvergütungsgesetzes (RVG) gesehen werden. Die Mandanten gehen davon aus, dass die Entgelte ohnehin gesetzlich geregelt sind und ein Preisbewusstsein deshalb weder möglich noch nötig ist. Auch hier liegt die Ursache letztlich in der fehlenden Transparenz und dem damit nicht vorhandenen Wissen, dass für viele Bereiche Vergütungsvereinbarungen möglich sind. Gerade für Privatpersonen kann zudem eine gewisse Scheu unterstellt werden, das Thema der Vergütung anzusprechen. Hommerich/Kilian (2006), dokumentieren diesbezüglich in ihrer Studie, dass 53 Prozent der Privatkunden das Thema Vergütung nur gelegentlich, selten oder nie ansprechen, während nur 4 Prozent dies immer tun. Zum Vergleich: 24 Prozent der Großbetriebe sprechen das Vergütungsthema immer an.

Die angeführten Ursachen zeigen, dass das geringe Preisbewusstsein nicht systematisch an die juristische Dienstleistung geknüpft ist und damit nicht per se einen Preiswettbewerb unterbindet. Vielmehr ist es möglich, über die Verbesserung des Informationsstandes den Anreiz und die Gelegenheit zum Preisbewusstsein zu stärken. Die dänische Anwaltskammer ist beispielsweise diesen Weg gegangen und hat mit der Einführung der so genannten „pricing information rule“ vom 1. Mai 2005 dafür gesorgt, die Transaktionskosten bei der Wahl des Rechtsanwalts zu senken. Die Rechtsanwälte müssen nun den Klienten vorab entweder eine Einschätzung der Vergütungshöhe nennen oder sie informieren, welche Faktoren die Berechnung der Vergütung hauptsächlich begründen. Dies erleichtert den Preisvergleich zwischen den Anwälten, setzt den Preis stärker in den Blickpunkt der Mandanten und steigert so den Preiswettbewerb. Bei standardisierten Leistungen sind diese Entwicklungen bereits erkennbar (Copenhagen Economics, 2006).

Eine Transaktionskosten senkende Wirkung geht auch von der Vergütungsregelung aus, wie sie das RVG enthält (Monopolkommission, 2006). Anwalt und Mandant müssen nicht sämtliche Eventualitäten im Prozessverlauf und deren Wirkung auf die Vergütung vertraglich regeln, was erhebliche Transaktionskosten verursachen würde, sondern können sich am RVG orientieren, das bereits einen Zusammenhang zwischen Vergütung und Prozessverlauf enthält. Die Mono-

polkommission schlägt gesetzliche Vergütungsregeln als Referenztarif vor. Geringere Transaktionskosten führen bei sonst gleichen Bedingungen zu geringeren Gesamtkosten für die anwaltliche Leistung und können damit den Zugang zum Recht positiv beeinflussen.

Kritisch wird diesbezüglich argumentiert, Preisempfehlungen und Referenztarife erleichterten die Preisabsprache zwischen Dienstleistern, was sich nachteilig auf den Wettbewerb auswirke und zu höheren Preisen führe (EU-Kommission, 2004). In Anbetracht der vergleichsweise hohen Anzahl der Rechtsanwälte in Deutschland nimmt die Wahrscheinlichkeit beziehungsweise die negative Wirkung von Preisabsprachen jedoch ab. Wie die Wettbewerbstheorie zeigt, ist ein koordiniertes Kartellverhalten – wie es Preisabsprachen typischerweise darstellen – um so schwieriger durchzusetzen, je größer die Zahl der Kartellmitglieder ist und je schwerer die praktische Durchsetzung des koordinierten Verhaltens ist. Eine Preisunterbietung, deren Entdeckungswahrscheinlichkeit relativ gering ist, lohnt sich damit für ein Mitglied, da es mehr Mandate erlangen und so über den Mengeneffekt die Gesamteinnahmen steigern und eine Reputation aufbauen kann. Die Folge ist eine geringe Kartelldisziplin. Insbesondere im Bereich juristischer Dienstleistungen ist die Transparenz der Preise der Konkurrenten gering und der Preis kann von Fall zu Fall variieren, was die Kontrolle der Kartellmitglieder erschwert. Schließlich steht mit dem Wettbewerbsrecht ein adäquates Instrumentarium zur Verfügung, um wettbewerbswidriges Verhalten wie Preisabsprachen zu unterbinden.

Für den Zugang zum Recht wirken sich die Verbesserung des Informationsstandes und eine höhere Kostentransparenz positiv aus. Neben der tendenziell preis senkenden Wirkung mindert ein besserer Kenntnisstand potenzielle Vorbehalte, anwaltliche Leistungen überhaupt in Anspruch zu nehmen, da die Unsicherheit hinsichtlich der anfallenden Kosten verringert wird. Je genauer die tatsächlichen Kosten ex ante bekannt sind, desto eher wird die Leistung bei sonst gleich bleibenden Bedingungen in Anspruch genommen. Hier besteht auch für den Rechtsanwalt die Gelegenheit, durch eine transparente, verlässliche Preisinformationspolitik eine Reputation aufzubauen, die langfristige Vorteile im Wettbewerb verspricht.

3.3 Der Regulierungsrahmen

Neben den Marktstrukturen und den Nachfragebedingungen charakterisiert der Regulierungsrahmen den Markt für anwaltliche Dienstleistungen. Die Intensität der Regulierung kann Auswirkungen auf die Vergütungshöhe und die Rechtskosten haben. Die im Kapitel 2 erwähnten Regulierungsmaßnahmen finden in bestimmtem Ausmaß auch in der Bundesrepublik Deutschland Anwendung. Im Folgenden werden diese geschildert. Anschließend wird ein internationaler Vergleich vorgenommen. Da diesbezüglich keine genaue Beschreibung der jeweiligen gesetzlichen Regelungen in den Ländern erfolgen kann, werden die Intensitäten der Regulierung anhand von Indikatorwerten dargestellt, die von der OECD ermittelt werden.

3.3.1 Der Regulierungsrahmen in Deutschland

Verhaltensregulierung

Vergütungsregulierung

Die Anwaltsvergütung für den gerichtlichen Bereich ist in der Bundesrepublik Deutschland im RVG geregelt. Die Höhe der Vergütung orientiert sich danach am Gegenstandswert des jeweiligen Falls. Die Bundesrechtsanwaltsordnung (BRAO) sieht ein Unterschreitungsverbot für die gesetzlich geregelte Vergütung vor, erlaubt aber Vergütungsvereinbarungen zwischen dem Anwalt und dem Mandanten, sofern diese höher ausfallen als im RVG vorgesehen. Bei außergerichtlichen Tätigkeiten können auch niedrigere Honorare, als im RVG vorgesehen, vereinbart werden. Seit dem 1. Juli 2006 existieren zudem keine festen Vergütungsregelungen mehr für die Anfertigung schriftlicher Gutachten und für Beratungsleistungen, die nicht mit anderen gebührenpflichtigen Tätigkeiten zusammenhängen. Hier sind freie Vergütungsvereinbarungen zu treffen.

Die bedeutendste Form der außertariflichen Vergütungsvereinbarung stellt das Zeithonorar dar, gefolgt von Pauschalhonoraren (Hommerich/Kilian, 2006). Schätzungen des Statistischen Bundesamtes aus dem Jahr 2004 kommen zu dem Ergebnis, dass etwa 40 Prozent des Gesamthonorars der Rechtsanwälte über freie Preisbildung erzielt werden (Roemer et al., 2005).

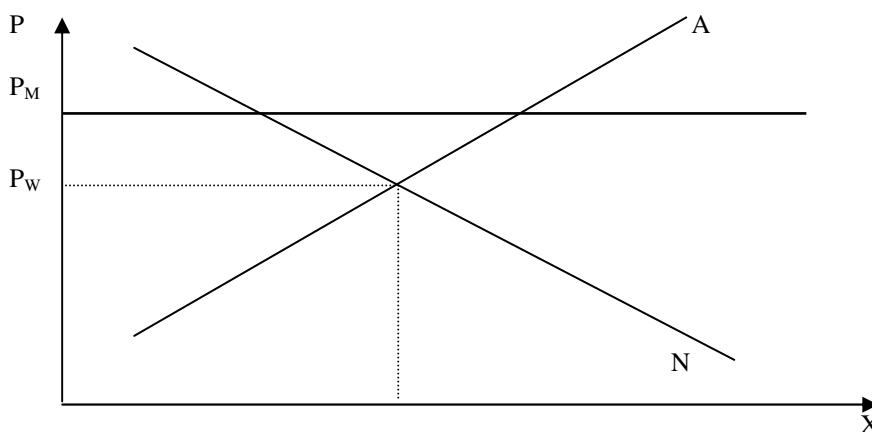
Hinsichtlich der Häufigkeit von Vergütungsvereinbarungen ist zwischen den Rechtsbereichen und auch der Kanzleigröße zu differenzieren. Insbesondere im wirtschaftsrechtlichen Bereich sind Vergütungsvereinbarungen üblich. Mehr als drei Viertel aller Anwälte, die hier tätig sind, schließen immer oder häufig Vergütungsvereinbarungen ab. Auch steigt die Häufigkeit der Anwendung freier Preisverhandlung mit der Kanzleigröße, unabhängig davon, dass große Kanzleien häufiger im wirtschaftsrechtlichen Bereich tätig sind als Einzelanwälte oder kleine Kanzleien (Hommerich/Kilian, 2006). Auf dem deutschen Markt herrscht damit ein Nebeneinander freier Preissetzung und über die Vergütungsregelung administrierter Mindestpreise, die nur für die gerichtliche Vertretung gelten.

Box 3: Mindestpreise in der Theorie

In der ökonomischen Theorie sind Mindestpreise nur dann bedeutsam, wenn sie oberhalb des Wettbewerbspreises liegen, der sich durch freie Vereinbarungen der Vertragspartner am Markt einstellt. Lügen sie darunter, wären sie irrelevant, weil sich sowohl die Anbieter als auch die Nachfrager bei höheren Marktpreisen besser stellen und ein Abweichen nach oben möglich ist. Daraus folgt, dass aus einer Freigabe des Mindestpreises im funktionsfähigen Wettbewerb bei idealtypischen Annahmen der vollkommenen Konkurrenz ein geringerer Preis resultiert. Die Abbildung 1 verdeutlicht diesen Anpassungsprozess.

Der gesetzliche Mindestpreis P_M liegt oberhalb des Wettbewerbspreises P_W . Zwischen P_M und P_W wäre eine Preissenkung auf P_W für Anbieter und Nachfrager vorteilhaft, weshalb sich bei einer Preisfreigabe letztlich der Marktpreis P_W ergibt. Sowohl Anbieter als auch Nachfrager stellen sich besser. Die Anbieter sind solange bereit, zusätzliche Leistungen anzubieten, wie der Preis über beziehungsweise auf der Angebotsfunktion A liegt, da hier der Preis die Grenzkosten übersteigt beziehungsweise diesen entspricht. Die Nachfrager sind hingegen bereit, einen Preis zu entrichten der unterhalb beziehungsweise auf ihrer Nachfragefunktion N liegt, da dann der Grenznutzen größer beziehungsweise gleich dem zu entrichtenden Preis ist.

Abbildung 1: Mindestpreis



Werbung

Ein allgemeines Werbeverbot für Rechtsanwälte existiert in Deutschland nicht mehr. Allerdings weisen die BRAO und die Berufsordnung für Rechtsanwälte (BORA) einschränkende Werberegungen auf. Die BRAO erlaubt dem Rechtsanwalt die Werbung nur, wenn diese sachlich über die berufliche Tätigkeit unterrichtet und nicht auf die Erteilung eines Auftrags im Einzelfall zielt (§ 43b BRAO).

Die Berufsordnung für Rechtsanwälte enthält mit den Forderungen, dass die Angaben des Werbenden berufsbezogen sein müssen und keine Informationen über Erfolgs- und Umsatzzahlen beinhalten dürfen, noch weitere Einschränkungen (§ 6 Abs. 1 und 3 BORA). Des Weiteren sind Angaben über Mandanten nur insoweit zulässig, wenn diese ausdrücklich eingewilligt haben (§ 6 Abs. 3 BORA). Der Rechtsanwalt darf auch keine Dritten beeinflussen, für ihn selbst verbotene Werbung zu betreiben (§ 6 Abs. 4 BORA).

Ferner ist die Benennung von Teilbereichen der Berufstätigkeit in Werbeträgern (zum Beispiel Zeitungsanzeigen) durch die BORA geregelt. Danach darf mit fachlichen Schwerpunkten nur geworben werden, wenn der Anwalt die entsprechenden Kenntnisse durch Ausbildung, Berufstätigkeit, Veröffentlichung oder in sonstiger Weise nachweisen kann. Qualifizierte Zusätze (zum Beispiel Experte) darf zudem nur verwenden, wer auf dem Gebiet über theoretische Kenntnisse verfügt und bereits dort tätig war. Schließlich dürfen Benennungen gemäß § 7 BORA nicht irreführend oder leicht mit Fachanwaltschaften zu verwechseln sein.

Unternehmensform

Des Weiteren sind die Möglichkeiten der berufsübergreifenden Zusammenarbeit reguliert. So ist eine Zusammenarbeit von Rechtsanwälten nur mit Angehörigen sozietätsfähiger Berufe möglich. Dies sind neben Rechtsanwälten nach § 59a BRAO Patentanwälte, Steuerberater, Steuerbevollmächtigte, Wirtschaftsprüfer und vereidigte Buchprüfer. Die Zusammenarbeit kann in einer Bürogemeinschaft oder in einer Sozietät erfolgen. Letztere kann eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts oder eine Partnerschaftsgesellschaft sein. Um als GmbH in der Form der Rechtsanwaltsgesellschaft eingetragen zu werden, gelten weitere Regulierungen. So muss die Mehrzahl der Anteile und Stimmrechte Rechtsanwälten zustehen und auch die Geschäftsführer haben mehrheitlich Rechtsanwälte zu sein (§ 59 BRAO).

Marktzugangsregulierung

Der Zugang zum Beruf des Rechtsanwalts ist in Deutschland dahingehend gesetzlich geregelt, dass ein Studium mit der Mindestdauer von sieben Semestern sowie das Referendariat von zwei Jahren vorausgesetzt werden. Die jeweiligen Abschlüsse bestehen in Staatsexamina, was den staatlichen Einfluss in der Ausbildung dokumentiert. Es werden keine universitären Examina absolviert (Paterson et al., 2003). Ein zugelassener Rechtsanwalt wird Kraft Gesetzes Mitglied bei einer Rechtsanwaltskammer, die Mitgliedschaft ist berufsrechtlich zwingend.

Alle Rechtsdienstleistungen dürfen geschäftsmäßig nur von Rechtsanwälten angeboten werden, während andere Anbieter in der Regel eine besondere Genehmigung vorweisen müssen. Die gerichtliche Vertretung ist Rechtsanwälten vorbehalten, für Zivilprozesse vor dem Landgericht, dem Oberlandgericht und dem Bundesgerichtshof besteht Anwaltszwang. Hinsichtlich der Regulierung außergerichtlicher Rechtsdienstleistungen findet derzeit eine Neuregelung statt. Diese sieht eine Liberalisierung vor, die auch Nichtanwälten die Erbringung von Rechtsdienstleistungen in gewissem Ausmaß gestattet (BMJ, 2007).

3.3.2 Regulierung im internationalen Vergleich

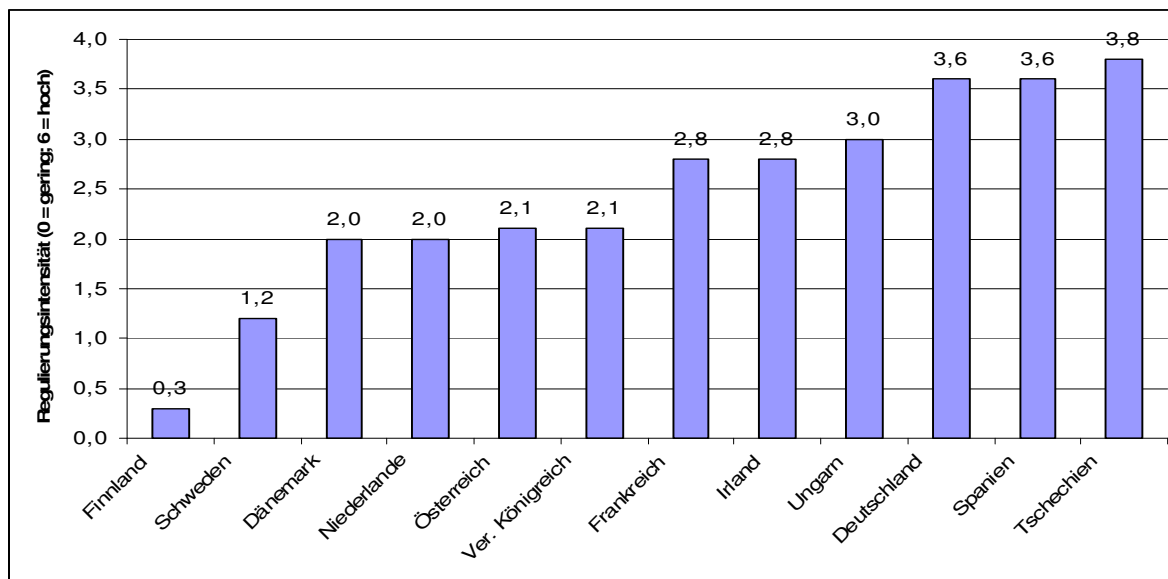
Der internationale Vergleich der Regulierungsintensitäten im Bereich der Rechtsdienstleistungen erfolgt anhand von Indikatorwerten. Zur Bestimmung dieser Größen werden die oben erwähnten Einzelmaßnahmen aus den Teilbereichen Marktzugangsregulierung (zum Beispiel Qualifikationsanforderungen, Exklusivrechte zur Ausübung der Tätigkeit) und Verhaltensregulierung (zum Beispiel Vorschriften bezüglich der Werbung, Preisregulierung) jeweils auf ihre wettbewerbsbeschränkende Wirkung hin untersucht und anhand von Werten zwischen 0 und 6 quantifiziert, wobei 0 keine Regulierung bedeutet und 6 die höchst mögliche Eingriffsintensität markiert. Die so ermittelten Einzelwerte werden dann sukzessive zusammengefasst, wodurch schließlich ein summarischer Indikator für die Gesamtregulierung im Bereich der juristischen Tätigkeiten entsteht, der sich aus den Teilindikatoren Marktzugangsregulierung und Verhaltensregulierung zusammensetzt. Dieser kann jedoch in seine einzelnen Teilbereiche zerlegt werden, was die Analysemöglichkeiten und den Aussagegehalt steigert, weil auch einzelne Regulierungsmaßnahmen miteinander verglichen werden können, statt lediglich auf die aggregierten Gesamtdaten abzustellen.

Die Ergebnisse der so von der OECD ermittelten Daten für die in dieser Untersuchung betrachteten Länder werden im Folgenden kurz dargelegt. Einschränkend ist dabei anzumerken, dass derartige Indikatoren nur die formal existierenden Regelungen bewerten und davon abweichende Handlungen, die gegebenenfalls in der Praxis üblich sind, nicht erfassen können. Ferner bilden die aktuell verfügbaren OECD-Indikatoren den Stand des Jahres 2003 ab, so dass neueste Entwicklungen keine Berücksichtigung finden. Liberalisierungen in Deutschland, zum Beispiel im Bereich der außergerichtlichen Vertretung, gehen somit nicht in die Beurteilung ein. Hinsichtlich des Aspektes der Preisregulierung werden bei der Indikatorbildung jedoch keine einzelnen Rechtsbereiche für sich analysiert, sondern es wird bewertet, ob zum Beispiel Mindestpreise für alle (entspricht dem Faktor 6) oder für einige (entspricht dem Faktor 5) Dienstleistungen verbindlich sind (vgl. hierzu OECD, 2006). Die für das Jahr 2003 getroffene Beurteilung, dass für einige Bereiche Mindestpreise gültig sind, dürfte somit weiterhin Bestand haben.

Die Gesamtregulierung im Bereich der juristischen Tätigkeit

Ein Blick auf den zusammengefassten Gesamtindikator aller Regulierungstatbestände im Bereich der juristischen Dienstleistungen zeigt die große Spanne zwischen den hier untersuchten europäischen Ländern (Abbildung 2). Die geringste Regulierung wird für die skandinavischen Länder Finnland, Schweden und Dänemark ausgewiesen. In Deutschland wird eine vergleichsweise hohe Regulierungsintensität dokumentiert, die mit einem Wert von 3,6 über dem Mittelwert von 2,4 liegt. Über die Zusammensetzung dieser Gesamtregulierung informieren die einzelnen Bestandteile des Index, die in den folgenden beiden Abbildungen 3 und 4 deutlich werden. Dadurch lässt sich erkennen, welche Regulierungsmaßnahmen besonders zum Gesamtergebnis beitragen und wo merkliche Unterschiede zwischen den Ländern bestehen.

Abbildung 2: Intensität der Gesamtregulierung im Bereich juristischer Dienstleistungen



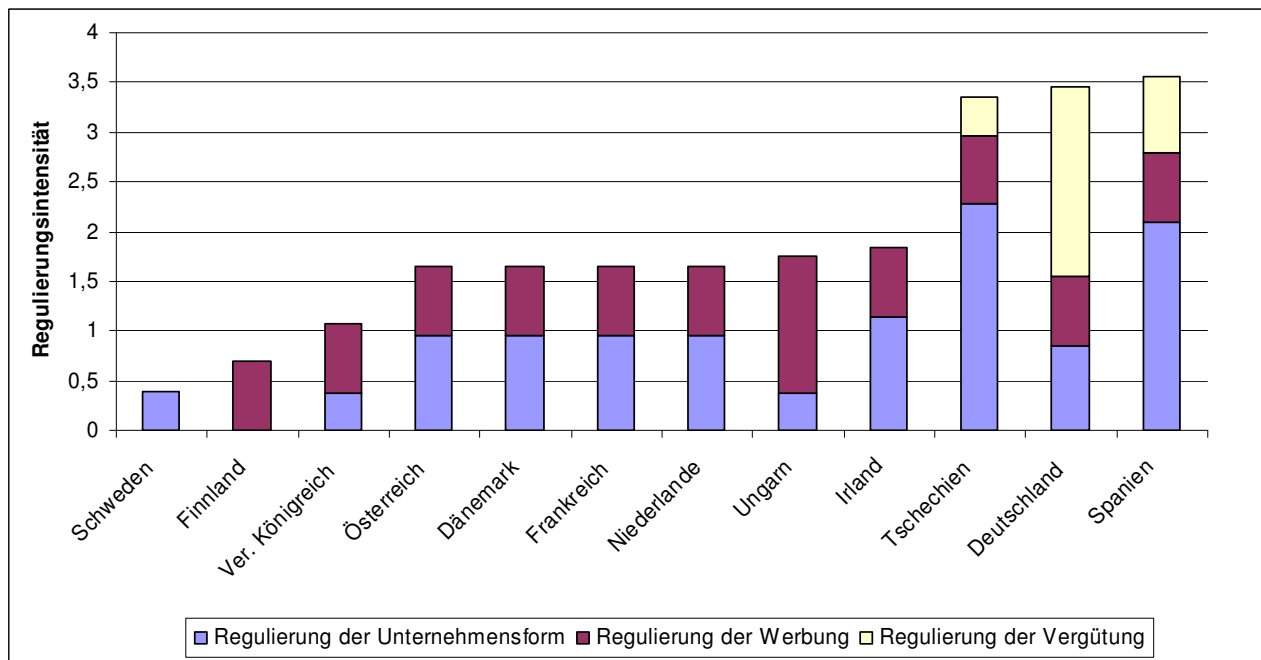
Quelle: OECD, eigene Darstellung

Verhaltensregulierung

Die vergleichende Darstellung der drei Teilbereiche der Verhaltensregulierung, die in 2.2.1 geschildert werden – Regulierung der Unternehmensform (diese beinhaltet zusätzlich die Regelungen hinsichtlich der interprofessionellen Zusammenarbeit), Regulierung der Werbung und Vergütungsregulierung – macht deutlich, dass der überdurchschnittlich hohe Wert für Deutschland ausschließlich aus der Vergütungsregulierung resultiert, die derzeit die gerichtliche Vertretung betrifft.¹ Die anderen Bereiche – die Regulierung der Unternehmensform und der Werbung – bewegen sich im Durchschnitt der untersuchten Länder, weshalb von diesen Regelungen keine übermäßigen Wettbewerbsbeschränkungen ausgehen. Da die Gesamtregulierung sich zu gleichen Teilen aus der Verhaltensregulierung und der Marktzugangsregulierung ergibt, ist die Existenz der gesetzlichen Vergütungsvorschriften mit verantwortlich für die überdurchschnittlich hoch ausgewiesene Gesamtregulierung.

¹ Wie erwähnt bildet der OECD-Index den Stand 2003 ab, so dass aktuelle Liberalisierungsmaßnahmen nicht berücksichtigt werden können.

Abbildung 3: Die Komponenten der Verhaltensregulierung

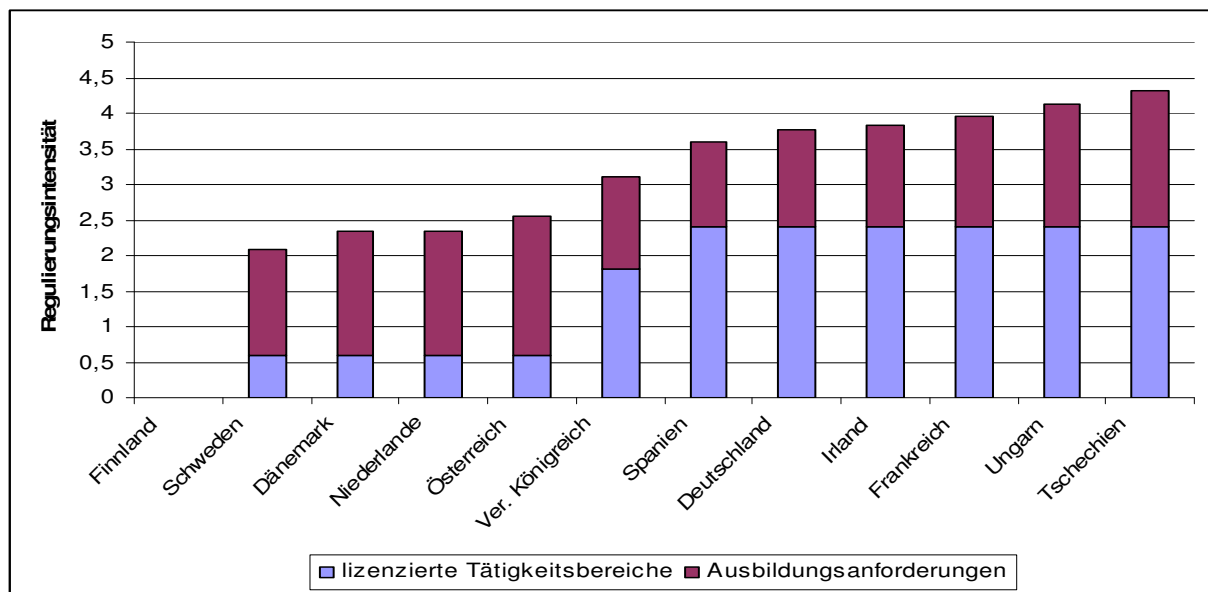


Quelle: OECD, eigene Darstellung

Marktzugangsregulierung

Für die hier untersuchten Länder sind hinsichtlich des Marktzugangs nur die Regelungen für die lizenzierten Tätigkeitsbereiche – in denen die Anwälte über Exklusivrechte zur Ausübung vorgegebener Tätigkeiten verfügen – und die Anforderungen an die Ausbildung und Praxiserfahrungen relevant. Weitere denkbare Regulierungsformen, wie Zugangsquoten oder Notwendigkeitsprüfungen für ausländische Anbieter, sind in allen hier betrachteten Ländern nicht existent.

Abbildung 4: Die Komponenten der Marktzugangsregulierung



Quelle: OECD, eigene Darstellung

Im Ländervergleich verfügt Deutschland über mehr Exklusivbereiche, in denen fest definierte Tätigkeiten ausschließlich den Anwälten vorbehalten bleiben, als die gering regulierten Staaten. So können in Deutschland in der Regel nur Rechtsanwälte als Vertreter vor Gericht auftreten und für bestimmte Gerichtsverfahren besteht Anwaltszwang, so dass die Parteien sich anwaltlich vertreten lassen müssen. Beispielsweise ist in Finnland ein solcher Anwaltszwang unbekannt. Derartige Regelungen schmälern einerseits den Wettbewerbsdruck, da keine anderen Anbieter außerhalb der Rechtsprofession als Konkurrenten auftreten können. Andererseits wirken sie als Instrument zur Qualitätssicherung, wenn keine „Fachfremden“ juristische Leistungen anbieten können. Gerade beim Vorliegen asymmetrischer Information und fehlender Möglichkeit zur Leistungsbeurteilung kann dadurch eine gewisse Mindestqualität vorausgesetzt werden, auch ohne detaillierte Erkenntnisse über den Anbieter eingeholt zu haben.

Die Ausbildungsanforderungen in Deutschland werden hingegen vom OECD-Index als weniger strikt beurteilt, als in vielen Vergleichsländern. Sowohl die Dauer der speziellen Ausbildung (Studium) als auch der notwendigen Praxiserfahrungen (Referendariat), um als vollständiges Mitglied des Berufsstandes zu gelten, sind hierzulande kürzer. So sind beispielsweise in Dänemark fünf Jahre für das Studium und drei Jahre Praxiserfahrung veranschlagt (OECD, 2006). Geringe Anforderungen wirken sich tendenziell förderlich auf den Zugang zum Rechtsberuf aus und können damit als eine Voraussetzung für einen funktionsfähigen Wettbewerb innerhalb der Profession interpretiert werden, da eine große Zahl potenzieller Anbieter der entsprechenden Dienstleistungen bereit steht, die um Mandanten konkurrieren müssen. Andererseits sind auch hierbei Qualitätsaspekte zu beachten, da über eine bestimmte Mindestqualifikation die Erbringung einer entsprechenden Qualität sicher gestellt werden kann. Beim Vorliegen asymmetrischer Information lässt sich so die Gefahr des Marktversagens mindern, da den nicht informierten Nachfragern ein bestimmtes Qualitätsniveau garantiert wird (Fritsch et al., 2001).

Neben staatlicher Regulierung stehen allerdings auch marktliche Lösungsmechanismen beim Vorliegen asymmetrischer Information bereit, die auch auf dem Markt für juristische Dienstleistungen angewendet werden können. Hierbei handelt es sich unter anderem um das so genannte Signaling, bei dem der Anbieter als der besser Informierte versucht, möglichst glaubwürdig Informationen über seine wahre Leistungsqualität bereitzustellen. Dieses Verhalten ist insofern rational, als beide Marktseiten von zusätzlichen Transaktionen profitieren. Eine glaubhaft hohe Qualität lässt die Akzeptanz für entsprechend höhere Preise steigen, wodurch das Problem der adversen Selektion gemindert wird. Allgemeine Formen des Signaling sind der Reputationsaufbau, Garantieverprechen oder Selbstbehalte, wobei für die Anwaltsleistung im Besonderen der Reputationsaufbau in Frage kommt. Dieser wirkt dabei wie eine Investition, die auch langfristig höhere Entgelte erlaubt (Fritsch et al., 2001).

Preisbildung

Da die Preisregulierung in dieser Studie von besonderer Bedeutung ist, erfolgt an dieser Stelle eine genauere Betrachtung der Preisbildung in europäischen Ländern, da der gesetzliche Regulierungsrahmen die Form der Preissetzung beeinflusst, weshalb in unterschiedlichen Ländern auch unterschiedliche Methoden der Preisbildung zur Anwendung kommen. Grundsätzlich lassen sich zwei Formen unterscheiden: Einerseits die freie Preisbildung, auf die sich die Vertragspartner einigen, andererseits gesetzlich festgelegte Entgelte, deren Höhe in Honorarordnungen geregelt ist. Zwischen diesen beiden Formen existieren Mischformen, die beispielsweise in Mindest- und Höchstpreisen oder in Preisempfehlungen zum Ausdruck kommen.

Freie Preisbildung

- **Zeithonorar:**
Eine zentrale Stellung im Rahmen der freien Preisbildung nehmen Zeithonorare ein, insbesondere Stundensätze. Zur genaueren Abrechnung dienen aber auch zum Beispiel Sätze auf „15-Minuten-Basis“. In Abhängigkeit von der Dauer der anwaltlichen Tätigkeit ergibt sich das Gesamthonorar für den Mandanten. Mit der Komplexität des Falles – unterstellt, dass hiermit der zeitliche Umfang des Mandates steigt – nimmt dann auch das gesamte Honorar zu. Ausschlaggebend für die Höhe von Stundensätzen sind Parameter wie die Kanzleigröße, die Berufserfahrung des Anwalts sowie dessen Position in der Kanzlei und dessen Spezialisierung, die Schwierigkeit des Falls aber auch der regionale Standort (Hommerich/Kilian, 2006).
- **ad valorem-Preise:**
Neben den Zeithonoraren spielen Vereinbarungen eine Rolle, die die Entlohnung des Anwalts an den Streitwert koppeln. Im Gegensatz zu gesetzlichen Vergütungsordnungen, die ebenfalls am Streitwert orientiert sind, müssen die Vertragsparteien bei freier Preisbildung den Anteil am Streitwert festlegen, der als Entlohnung des Anwalts dienen soll.

- Pauschalhonorar und Erfolgshonorar:
Bei Pauschalhonoraren wird zwischen dem Anwalt und dem Mandanten eine feste Vergütungssumme vereinbart. Pauschalen kommen häufig für Routineaufgaben in Betracht, die eine ex ante-Beurteilung von Aufwand und Dauer erlauben.
Beim Erfolgshonorar wird vereinbart, dass der Rechtsanwalt eine Vergütung erhält, deren Höhe sich am Ausgang der Sache oder an der erstrittenen Summe bemisst.

Honorarordnung

- Festsätze:
Für bestimmte Routineangelegenheiten, die fall- oder mandatspezifisch nicht variieren, sind in Honorarordnungen feste Preise administrativ festgelegt.
- ad valorem-Preise:
Variable Preise, die durch gesetzliche Regelungen festgesetzt sind, orientieren sich typischerweise am Gegenstandswert der Rechtssache. Mit höherem Streitwert steigt auch das anwaltliche Vergütungshonorar, wobei zum Beispiel die deutsche Gesetzgebung degressiv ausgestaltet ist.

Um die Anwaltsvergütung international vergleichen zu können, ist die Kenntnis der Preisbildungsmechanismen beziehungsweise der Preisregulierung nötig. In den meisten europäischen Ländern ist das Preissetzungsverhalten weniger stark reguliert als in Deutschland. Vielfach erfolgt die Entlohnung der Rechtsanwälte ausschließlich über freie Preisbildung. Die dabei vorherrschenden Methoden sind die Preisvereinbarung auf Zeit-, insbesondere Stundenbasis sowie die Pauschalvergütung. Die Tabelle 2 gibt einen Überblick über Regulierung und Preisbildungsverfahren, die in unterschiedlichen Ländern Anwendung finden (Eine detailliertere Zusammenstellung findet sich im Anhang 1).

Tabelle 2: Vergütungsregulierung anwaltlicher Dienstleistung in europäischen Ländern

| Land | Freie Preisbildung | Verbindliche Festpreise | Mindestpreise | Preisempfehlungen |
|---------------|---|-------------------------|---|-------------------|
| Deutschland | Die Vergütung erfolgt nach Gesetz oder freier Honorarvereinbarung. Letztere ist prinzipiell immer möglich, darf aber für die gerichtliche Tätigkeit die gesetzlichen Entgelte nicht unterschreiten. Es wird hauptsächlich zeitbasiert abgerechnet. Wird für die außergerichtliche Beratung keine Vergütung vereinbart, gilt das bürgerliche Recht. | | Gesetzliche Mindestpreise für gerichtliche Tätigkeit. Freie Vergütungsvereinbarung, sofern diese die gesetzlichen Mindestpreise nicht unterschreitet. Hauptsächlich wird bei Vergütungsvereinbarung auf Stundenbasis abgerechnet. | |
| Dänemark | Hauptsächlich Honorarvereinbarung auf Stundenbasis. Der Anwalt ist gem. Prozessordnung verpflichtet, Preise zu fordern, die dem Fall entsprechend angemessen sind. Ansonsten gibt es keine genauen Regelungen. | | | |
| England/Wales | Es bestehen keine gesetzlichen Rechtsanwaltsvergütungsregelungen. Freie Honorarvereinbarung zwischen Mandant und Solicitor ² . Fast ausschließlich auf Zeitbasis mit stark variierenden Stundensätzen (in Londoner Wirtschaftskanzleien sind Stundensätze von ca. 750 Euro nicht außergewöhnlich). Freie Honorarvereinbarung zwischen Solicitor | | | |

² Sowohl Solicitor als auch Barrister fungieren als Rechtsanwalt. Der Solicitor steht in direktem Kontakt zum Mandanten und leistet Rechtsberatung, ohne selbst vor höheren Gerichten aufzutreten. Dies bleibt dem Barrister als Prozessanwalt vorbehalten, der von dem Solicitor damit beauftragt wird und keine Aufträge direkt vom Mandanten entgegen nimmt (OECD, 2001).

| | | | | |
|------------|--|--|--|---|
| | und Barrister. Stundensätze für gutachterliche und beratende Tätigkeit. Pauschalsätze für Tätigkeit vor Gericht. | | | |
| Finnland | Das Honorar wird frei vereinbart und ist insbesondere von der aufgewendeten Zeit und ggf. der Schwierigkeit des Falls abhängig und orientiert sich nicht am Streitwert. Erfolgshonorare sind zwar möglich, aber nicht üblich. | | | |
| Frankreich | Hauptsächlich freie Honorarvereinbarung auf Stundenbasis oder Pauschalhonorare. Die Vergütungshöhe bemisst sich am Arbeitsaufwand und der Bedeutung des Streitfalls. Erfolg keine Vereinbarung, nimmt der Anwalt die Bestimmung selbst vor. Er ist gehalten, die wirtschaftliche Situation des Mandanten, die Schwierigkeit des Falls, den Aufwand und den Verfahrensausgang zu berücksichtigen. | | | |
| Irland | Freie Vergütungsvereinbarung zwischen Solicitor und Mandant und zwischen Solicitor und Barrister. Der Solicitor ist verpflichtet, dem Mandanten vorab bzw. sobald wie möglich die Höhe des eigenen Honorars sowie das des Barristers mitzuteilen. Die Vergütung der Anwälte richtet sich u.a. nach Komplexität und Dringlichkeit des Falls, der Schwierigkeit der Rechtsfragen, dem Streitgegenstand sowie der Bedeutung der Angelegenheit für den Mandanten und die aufgewendete Arbeitszeit. | | | Preisempfehlungen wurden 1991 durch den Competition Act aufgrund wettbewerbswidriger Effekte abgeschafft. |

| | | | | |
|-------------|--|--|--|---|
| Niederlande | Das Honorar des Anwalts wird auf Stundenbasis vereinbart. Die Höhe des Stundensatzes richtet sich nach der Schwierigkeit des Verfahrens, dem Streitwert sowie der Qualifikation des Anwalts. Ein Teil der Anwaltskosten wird regelmäßig auch von der obsiegenden Partei getragen. | | | |
| Österreich | Es gilt der Grundsatz der freien Honorarvereinbarung zwischen Anwalt und Mandant. Üblich in der Praxis sind dabei Zeithonorare und Pauschalhonorare. Nach den im Rechtsanwaltsstarifgesetz (RATG) festgelegten Honorarsätzen werden die Kosten bestimmt, die die unterlegene der obsiegenden Partei zu ersetzen hat. | Das RATG gilt in Ermangelung einer Vereinbarung zwischen Anwalt und Mandant. Der Honoraranspruch des Anwalts richtet sich dabei nach Art und Dauer des Verfahrens und des Gegenstandswertes. | | Im Rahmen der freien Vereinbarung erfolgt in der Praxis auch der Rückgriff auf Ansätze des Rechtsanwaltsstarifgesetzes (RATG). Des Weiteren erfolgt eine Orientierung an den autonomen Honorarrichtlinien des österreichischen Rechtsanwaltskammergesetzes. |
| Schweden | Freie Honorarvereinbarung auf Zeitbasis zwischen Anwalt und Mandant, die sich an Zeitaufwand, Schwierigkeit und Dringlichkeit der Sache bemisst. Es bestehen zwar Richtlinien | | | |

| | | | | |
|---------------|--|---|--|--|
| | hinsichtlich des entstehenden Zeitaufwands, nicht aber bezüglich der Stundensätze. Hinsichtlich der Kostenerstattung für den Fall des Obsiegens stellt jeder Anwalt einen Kostenantrag, über den das Gericht entscheidet und ggf. korrigiert. | | | |
| Tschech. Rep. | Die Preise werden vertragsrechtlich zwischen Rechtsanwalt und Mandant vereinbart. Es existieren keine Höchst- oder Mindestregelungen, allerdings müssen sie der anwaltlichen Leistung „angemessen“ sein. | Wird vertraglich keine Vereinbarung getroffen, so werden die Entgelte anhand einer Gebührenverordnung festgelegt, in der anhand von Streitwertgruppen die Honorare festgelegt sind. Die Vergütung orientiert sich dabei an der Anzahl vorgenommener Handlungen. | | |
| Ungarn | Das Anwaltshonorar wird zwischen Rechtsanwalt und Mandant frei vereinbart, üblich sind sowohl Zeit- und Pauschalhonorare als auch Erfolgshonorare. Es gibt lediglich eine Verordnung des Justizministeriums zur Honorierung im Bereich der staatlich finanzierten Kostenhilfe (zum Beispiel Pflichtverteidiger). | | | |

Quelle: eigene Zusammenstellung

3.4 Schlussfolgerungen für den Wettbewerb

Hinsichtlich der Frage, welche Effekte infolge einer potenziellen Freigabe der Vergütung auch für die Vertretung vor Gericht in Deutschland denkbar erscheinen, lassen sich aus den geschilderten Informationen folgende Schlussfolgerungen ableiten:

Die vorliegenden Marktdaten der Angebotsseite liefern Anhaltspunkte für eine geringe Konzentration und eine im internationalen Vergleich recht ausgeprägte Wettbewerbsintensität auf dem deutschen Markt für juristische Dienstleistungen. Die Anwaltsdichte ist in Deutschland bezüglich der betrachteten Länder vergleichsweise hoch, die Zahl der Rechtsanwälte ist in den letzten Jahren stetig gestiegen, was prinzipiell für den Wettbewerb förderlich ist, obgleich auch die Nachfrage zugenommen hat und somit mehr Potenzial vorhanden ist. Die unterschiedlichen Umsatzkennziffern verdeutlichen, dass die Umsätze der Rechtsanwälte sowie der Kanzleien in Deutschland im internationalen Vergleich eher unterdurchschnittlich sind, was ebenfalls als Indiz für den Wettbewerb aufgefasst werden kann. Rückschlüsse hinsichtlich der anwaltlichen Vergütung lassen sich daraus insofern ziehen, als eine geringere Vergütung unter sonst gleichen Bedingungen zu geringeren Umsätzen führt.

Da es sich bei dieser Analyse um nationale Durchschnittsgrößen handelt, lässt sich nicht ausschließen, dass es regional zu einem geringeren Angebot, Konzentrationstendenzen und geringer Wettbewerbsintensität kommen könnte. In westdeutschen Großstädten ist hingegen die Anwaltsdichte besonders hoch und damit die Konkurrenzsituation stark ausgeprägt. Trotz der international vergleichsweise intensiven Regulierung herrscht insgesamt ein funktionsfähiger Wettbewerb. Aufgrund dieses kompetitiven Marktumfelds könnte eine potenzielle Freigabe der Rechtsanwaltsvergütung auch für die Vertretung vor Gericht prinzipiell zu Preissenkungen führen.

Ein fehlendes Preisbewusstsein auf der Nachfrageseite kann allerdings die Leistungsanbieter dazu veranlassen, den Preis nicht als Wettbewerbsparameter einzusetzen, selbst wenn freie Vergütungsvereinbarungen möglich wären. Untersuchungen aus anderen Ländern deuten darauf hin, dass bisher der Preis bei der Wahl des Anwalts nur von nachrangiger Bedeutung ist und Qualitätsaspekte aus der Sicht der Mandanten im Vordergrund stehen, und dass die Höhe des Anwaltshonorars derzeit als eher unwichtig im Wettbewerb um Mandate angesehen wird. Eine Senkung der Preise infolge deren Freigabe kann unter diesen Bedingungen gering ausfallen oder im Zweifelsfalle ausbleiben, da sich das Nachfrageverhalten dadurch nicht ändert. Denkbare Ursachen für dieses Verhalten sind die geringe Transparenz des Marktes bezüglich der Vergütungshöhe und hohe Informationskosten der Nachfrager.

Die geringe Transparenz und damit fehlende Möglichkeiten für Preisvergleiche, insbesondere bei komplexen Rechtssachen, können auch zu Preissteigerungen durch die Rechtsanwälte führen, sofern den Mandanten eine Vergleichsmöglichkeit zu geringen Transaktionskosten nicht zur Verfügung steht. Die höheren Preise eines Anwalts werden dann vom Mandanten nicht als solche wahrgenommen, weshalb der Anwalt nicht mit negativen Nachfrageeffekten rechnen muss (Copenhagen Economics, 2006).

Allerdings existieren Möglichkeiten, den Informationsstand der Nachfrager und darüber auch deren Preisbewusstsein zu stärken, wodurch die Vergütungshöhe in stärkerem Maße relevant im Wettbewerb würde. Unverbindliche Vergütungsregelungen wurden als eine Möglichkeit geschildert, den Informationsstand potenzieller Mandanten zu verbessern und die Transaktionskosten bei der Suche und der Wahl des Anwalts sowie des Vertragsabschlusses zu senken, wodurch die Gesamtkosten sinken und auch der Zugang zum Recht positiv beeinflusst würde. Preiserhöhungen lassen sich dann weniger leicht durchsetzen, wenn die Transparenz hoch und der potenzielle Mandant über die Höhe der anfallenden Vergütung ex ante informiert ist.

Bezüglich der Intensität der Regulierungen zeigte sich im internationalen Vergleich ein differenziertes Bild. Mit Ausnahme der Vergütungsregelungen bewegt sich die Intensität der deutschen Vorschriften gemäß des OECD-Index im Durchschnitt der untersuchten Länder oder etwas darüber (lizenzierte Tätigkeitsbereiche). Die Vergleichsländer sehen aber keine strikte Regulierung der Vergütung vor, sondern überlassen die Entscheidung in der Regel den jeweiligen Vertragspartnern. Für den Bereich der gerichtlichen Vertretung existiert in Deutschland ein Mindestpreis, so dass der Markt für Rechtsdienstleistungen insgesamt durch die Koexistenz freier Vergütungsvereinbarungen und einer gesetzlichen Vergütungsregelung gekennzeichnet ist.

4. Rechtsanwaltsvergütung im internationalen Vergleich

Neben einem Vergleich der gesetzlichen Rahmenbedingungen sind die Marktergebnisse von Interesse. Dies betrifft unter anderem die Preise und damit die Vergütungshöhe für die anwaltliche Leistung. Infolge der Heterogenität und der Einzigartigkeit der Fälle und damit der Anwaltsleistungen ist ein Preisvergleich in diesem Bereich äußerst schwierig. So können nicht einfach die Kosten, die in Deutschland bei einem bestimmten Fall entstehen, mit denen, die in einem anderen Land entstehen, verglichen werden, weil die Streitfälle und der mögliche Prozessverlauf nie identisch sein werden. Für einen aussagefähigen internationalen Kostenvergleich, der unterschiedliche Rechtsbereiche und unterschiedlich komplexe Fälle abdeckt, die Rückschlüsse auf die tatsächlichen Ausgaben für Anwaltsleistungen erlauben würden, liegt damit kein empirisches Material vor. Gewisse Informationen hinsichtlich eines solchen Vergleichs liefern Daten der Weltbank, die im Folgenden dargestellt werden. Daran anschließend werden Ergebnisse einer Befragung vorgestellt, die die unzureichende Datenverfügbarkeit verbessern sollte.

4.1 Untersuchung der Weltbank – Bestehende Empirie

Einen möglichen Anhaltspunkt für die Beurteilung der Rechtsanwaltskosten bieten Untersuchungen der Weltbank im Rahmen der jährlich durchgeführten Studie „Doing Business“. Dabei werden neben der Analyse allgemeiner wirtschaftlicher Rahmenbedingungen auch die Rechtssysteme in unterschiedlichen Ländern begutachtet. Unter dem Komplex der Vertragsdurchsetzung werden der administrative Aufwand, die Dauer und die Kosten bei einem potenziellen Rechtsstreit erhoben (Weltbank, 2006). Die Kosten lassen sich wiederum differenzieren, wobei auch die durchschnittlichen Anwaltskosten ausgewiesen werden. Die Weltbank unterstellt dabei einen konkreten Beispielfall hinsichtlich einer Vertragsdurchsetzung, bei dem eine Forderung beglichen werden soll, die 200 Prozent des Pro-Kopf-Einkommens in dem jeweiligen Land entspricht (vgl. zur Methodik Box 4).

Box 4: Annahmen bezüglich des Streitfalls

- The value of the claim equals 200% of the country's income per capita.
- The dispute concerns a lawful transaction between 2 businesses (Seller and Buyer), located in the country's most populous city. Seller sells goods worth 200% of the country's income per capita to Buyer. After Seller delivers the goods to Buyer, Buyer does not pay for the goods on the grounds that the delivered goods were not of adequate quality.
- Seller (the plaintiff) sues Buyer (the defendant) to recover the amount under the sales agreement (that is, 200% of the country's income per capita). Buyer opposes Seller's claim, saying that the quality of the goods is not adequate. The claim is disputed on the merits.
- A court in the country's most populous city with jurisdiction over commercial cases worth 200% of income per capita decides the dispute.
- Seller attaches Buyer's goods prior to obtaining a judgment because Seller fears that Buyer may become insolvent during the lawsuit.

- Expert opinions are given on the quality of the delivered goods. If it is standard practice in the country for parties to call witnesses or expert witnesses to give an opinion on the quality of the goods, the parties each call one witness or expert witness. If it is standard practice for the judge to appoint an independent expert to give an expert opinion on the quality of the goods, the judge does so. In this case the judge does not allow opposing expert testimony.
- The judgment is 100% in favor of Seller: the judge decides that the goods are of adequate quality and that Buyer must pay the agreed price.
- Buyer does not appeal the judgment. The judgment becomes final.
- Seller takes all required steps for prompt enforcement of the judgment. The money is successfully collected through a public sale of Buyer's movable assets (for example, office equipment).

Quelle: Weltbank, 2008

Für diesen geschilderten Beispielfall werden unter anderem die Kosten für die anwaltliche Tätigkeit als Prozentsatz des Streitwertes ausgewiesen, die für ausgewählte europäische Länder in der Tabelle 3 dargestellt sind.

Tabelle 3: Rechtsanwaltskosten für den von der Weltbank unterstellten Beispielfall

| Land | Kosten in Prozent des Streitwerts |
|---------------------|-----------------------------------|
| Ungarn | 5,0 |
| Dänemark | 5,0 |
| Polen | 5,0 |
| Island | 5,9 |
| Deutschland | 6,2 |
| Norwegen | 8,0 |
| Österreich | 8,3 |
| Belgien | 9,7 |
| Slow. Rep. | 9,7 |
| Finnland | 10,0 |
| Griechenland | 10,0 |
| Frankreich | 10,7 |
| Schweiz | 11,3 |
| Portugal | 11,9 |
| Türkei | 12,0 |
| Spanien | 12,7 |
| Tschech. Rep. | 13,1 |
| Niederlande | 13,7 |
| Irland | 18,8 |
| Ver. Königreich | 19,6 |
| Italien | 21,8 |
| Schweden | 31,0 |
| <i>Durchschnitt</i> | 11,8 |

Quelle: Weltbank, 2008

Gemäß dieser Daten sind die ausgewiesenen Anwaltskosten in Deutschland im internationalen Vergleich gering, sie liegen mit 6,2 Prozent des Streitwerts deutlich unter dem Durchschnitt der betrachteten Länder. Lediglich in vier anderen Ländern sind die Kosten geringer. Vergleichsweise hoch fallen die Kosten unter anderem im Vereinigten Königreich und in Irland aus. Diese Länder weisen die Rechtstradition des Common Law auf, worin eine Ursache dafür bestehen könnte (auch andere Länder mit dieser Tradition – wie z.B. Australien –, die hier nicht dargestellt sind, weisen relativ hohe Kosten auf). Die Box 5 bietet einen Vergleich der Verfahrensordnungen des Common Law mit dem Civil Law.

Box 5: Unterschiedliche Verfahrensordnungen im Vergleich

In den einzelnen Ländern gelten unterschiedliche Verfahrensordnungen und dementsprechend erbringen die Anwälte unterschiedliche Leistungen.

Der anglo-amerikanische Rechtskreis

Was das Verfahrensrecht betrifft, so bestehen große Unterschiede zwischen den Ländern des Common Law und denen des Civil Law. Der entscheidende Umstand, der einen großen Teil der Besonderheiten des anglo-amerikanischen Verfahrens verständlich werden lässt, ergibt sich aus der Tatsache, dass sich dieses Verfahren aus einem Geschworenenprozess entwickelt hat. Zwar spielt heute die Verhandlung vor Geschworenen in England im Zivilverfahren keine Rolle mehr. Doch ist der Zivilprozess in England nach wie vor von der Tradition des „jury trial“ geprägt.

Daraus ergibt sich vor allem, dass der Prozess aufgrund einer einzigen, fortlaufenden, notfalls viele Tage andauernden mündlichen Verhandlung (trial) entschieden wird. Der anglo-amerikanische Prozess drängt sich also auf eine einzige mündliche Verhandlung zusammen. Dies hat eine Reihe von Konsequenzen: Eine erste Konsequenz besteht darin, dass der Vorbereitung des Prozesses durch die Anwälte eine außerordentliche Bedeutung zukommt. In vom Civil Law geprägten Verfahrensordnungen liegt es anders: Dort ist das Verfahren in mehrere, voneinander zeitlich getrennte mündliche Verhandlungen aufgeteilt. Dies führt dazu, dass jede Partei auf überraschende Behauptungen und Rechtsausführungen des Gegners reagieren kann, indem sie bei der nächsten Verhandlung ihrerseits mit einem neuen Vortrag oder neuen Beweisangeboten aufwartet. Demgegenüber muss im anglo-amerikanischen Prozess jede Partei schon vor Beginn der (einheitlichen) Verhandlung genau überlegen, was sie selbst vortragen und gegebenenfalls unter Beweis stellen will. Doch muss sie darüber hinaus auch genaue Kenntnis von der Position des Gegners, insbesondere von seinem Tatsachenvortrag, haben. Dies wiederum hat zur Folge, dass jeder Anwalt vor Prozessbeginn mit seinen Zeugen sprechen muss; in Deutschland wäre dies schon aus standesrechtlichen Gründen problematisch (Stichwort: Zeugenbeeinflussung).

Im Übrigen hat nach anglo-amerikanischem Prozessrecht jede Partei die Möglichkeit, schon vor der Verhandlung vom Prozessgegner die Erteilung von Auskünften und die Vorlage von Dokumenten zu verlangen, sofern diese für das kommende Verfahren von irgendeiner Bedeutung sein können (so genannte discovery). Dies gilt insbesondere mit Blick auf die USA, aber auch für England. Mit alldem geht eine verhältnismäßig beschränkte Rolle des Richters einher. Dieser darf sich und soll sich sogar darauf verlassen, dass ihm von Seiten der Anwälte in tatsächlicher und auch in rechtlicher Hinsicht alles erforderliche mündlich vorgetragen wird. Wie das geschieht, ist wiederum Sache der Anwälte, so dass diese allein darüber entscheiden, welche und wie viele Zeugen sie in welcher Reihenfolge vor Gericht präsentieren wollen. Auch sind es die Anwälte, die die Zeugen vernehmen, wobei jeder Zeuge nach dem Ende der Befragung zur Befragung im Kreuzverhör „übergeben“ werden muss. Entsprechendes gilt für Sachverständige. Zwar kann auch der Richter Fragen an den Zeugen richten. Doch gilt insoweit ein Gebot der Zu-

rückhaltung. Der vergleichsweise passiven Rolle des Richters in England (in den USA ist deren Rolle bedeutsamer) liegt die Vorstellung zugrunde, dass sich die Wahrheit am besten in einer „adversary procedure“ ermitteln lässt. Ganz anders wird dies beispielsweise im deutschen Verfahrensrecht gesehen. Hier wird dem Richter im Interesse der Wahrheitsfindung eine weitaus stärkere Rolle eingeräumt.

In England gilt hinsichtlich der Anwaltskosten das so genannte indemnification system: Danach hat die unterlegene Partei grundsätzlich die Anwaltskosten der im Prozess obsiegenden Partei zu tragen. Der Umfang dieser Kostentragungspflicht wird nach objektiven Kriterien bestimmt. Allerdings wird in der Rechtspraxis häufig beobachtet, dass die Verpflichtung der unterlegenen Partei ihrem Umfang nach hinter den tatsächlichen Aufwendungen zurückbleibt. Zwar gelten englische Anwälte weithin als kostenbewusst. Auch spielt die Frage der Kosten regelmäßig eine große Rolle bei der Ausarbeitung der Prozessstrategie, wobei insbesondere auch zu beachten ist, dass jede gerichtliche Zwischenentscheidung mit einer eigenständigen Entscheidung über die Kosten einhergeht. Dennoch kommt es verhältnismäßig häufig vor, dass die obsiegende Partei auf ihren Anwaltskosten „sitzen bleibt“. Die damit verbundenen Prozessrisiken gelten als ein wichtiger Grund dafür, dass Angehörige der „middle class“ (Personen, die keine Prozesskostenhilfe erwarten, aber auch nicht als „reich“ gelten können) vor der Einleitung eines gerichtlichen Verfahrens zurückscheuen.

Zu den Verfahrensregelungen, welche die Dauer der anwaltlichen Tätigkeit beeinflussen, zählt in England (und den USA) das so genannte summary judgement. Ein entsprechender Antrag zielt auf ein Sachurteil unter Abkürzung des Verfahrens. Davon abgesehen kann in der mündlichen Verhandlung zum Beispiel der Antrag gestellt werden, eine Beweisaufnahme abzubrechen und unmittelbar das Urteil zu verkünden (submission of „no case“). Im Übrigen ist noch darauf hinzuweisen, dass im anglo-amerikanischen Verfahrensrecht zuweilen auf eine mündliche Verhandlung verzichtet werden kann (vgl. „trial without pleadings“ sowie die so genannten „originating summons“, das heißt einer besonderen Klageschrift, die auf ein beschleunigtes Zivilverfahren zielt).

Andere Rechtskreise

Verfahren im romanischen (Frankreich, Italien, Belgien, Niederlande) und im deutschen Rechtskreis (Deutschland, Österreich) zeichnen sich im Vergleich zu Verfahren im anglo-amerikanischen Rechtskreis durch eine Reihe von Unterschieden aus: Der mündlichen Verhandlung geht kein aufwendiges Vorverfahren (discovery) voraus; zur Aufgabe der Richter zählt vielfach das Bemühen um eine gütliche Streitbeilegung; das schriftliche Verfahren spielt eine weitaus größere Rolle; die Rolle des Richters ist weitaus größer als im Common Law.

Eine außerordentlich große Bedeutung hat das schriftliche Verfahren vor allem auch in Spanien. Dies gilt als einer der Hauptgründe dafür, dass die durchschnittliche Verfahrensdauer dort sehr groß ist. Der nordische Rechtskreis (Dänemark, Schweden) zeichnet sich dadurch aus, dass dem Vorverfahren (unter Beteiligung des Richters) eine zunehmende Bedeutung beigemessen wird. Auch zeichnet sich das Verfahrensrecht in den entsprechenden Ländern dadurch aus, dass man dort zwar einerseits dem Richter weitreichende Befugnisse zugesteht, andererseits aber die Verantwortung für die Befragung von Zeugen, ähnlich wie im anglo-amerikanischen Rechtskreis, weitgehend in der Verantwortung der Anwälte liegt.

Trotz der hohen Regulierung in Deutschland sind die von der Weltbank ermittelten Anwaltskosten gering, während in mehreren Vergleichsländern, in denen keine Preisregulierung gilt, die ausgewiesenen Anwaltskosten höher sind. Vor dem Hintergrund möglicher Deregulierungsschritte stellt sich die Frage nach potenziellen Kostensenkungen, die auch von der EU-Kommission als eine wesentliche Zielsetzung angeführt werden (EU-Kommission, 2004). Je mehr Regelungen gültig sind und einen potenziellen Wettbewerb beschränken, desto eher lassen sich geeignete Deregulierungsmaßnahmen durchführen und desto größer fallen auch die Wirkungen für den Wettbewerb aus. Einem Land mit vielen administrativen Vorschriften, geringer Wettbewerbsintensität und hohen Preisen dürfte es in der Regel leichter fallen, durch geeignete Liberalisierungsmaßnahmen Wettbewerbs- und Effizienzpotenziale relativ schnell zu realisieren (Copenhagen Economics, 2006). Zur Beurteilung der Wirkung ist allerdings nicht nur die Ausgangssituation der Regulierungsdichte zu betrachten, sondern auch die der jeweiligen Zielgröße. Dies ist insbesondere für die Konstellation in Deutschland relevant. So stehen zwar ausweislich des relativ hohen Regulierungsindex auf der Seite möglicher Deregulierungsmaßnahmen Ansatzpunkte zur Verfügung. Auf der Seite der Zielgröße – gemessen an der hier betrachteten Kostenhöhe – fallen die Erfolgspotenziale hingegen gering aus. Da bereits jetzt die Kosten, die von der Weltbank für den unterstellten Modellfall angeführt werden, im internationalen Vergleich gering sind, ist das Potenzial für weitere Senkungen begrenzt. Die Länder, in denen die Anwaltsleistung am günstigsten ausfällt, verfügen über einen Kostenvorteil von lediglich 1,2 Prozentpunkten.

Wie bereits erwähnt, beziehen sich die Weltbankdaten auf einen speziell vorgegeben Fall, der dazu dienen soll, die Effizienz der Vertragsdurchsetzung international zu vergleichen (Weltbank, 2006). Die Daten können somit nicht verallgemeinert und auf das gesamte Rechtssystem übertragen werden. So geht zum Beispiel die Weltbank davon aus, dass der Fall jeweils in der bevölkerungsreichsten Stadt des Landes verhandelt wird. Dies kann Auswirkungen auf die Anwaltskosten haben, da diese regional stark differieren (zum Beispiel London, wo nach Aussage der Deutsch-Britischen Industrie- und Handelskammer die geringsten Stundensätze einer Wirtschaftskanzlei bei circa 200 britischen Pfund liegen, aber auch 500 britische Pfund pro Stunde nicht außergewöhnlich sind). Ferner ist es durchaus denkbar, dass andere Fälle mit ähnlichem Streitwert mehr oder auch weniger Aufwand und Zeit für die anwaltliche Leistung in Anspruch nehmen als der hier geschilderte Fall. Damit fielen auch die Kosten der Anwaltsleistung anders aus, sofern zeitbasiert abgerechnet wird. Auch wenn der identische Fall, allerdings mit einem geringeren oder höheren Streitwert, unterstellt wird, blieben der Aufwand und damit bei zeitbasierter Abrechnung die Kosten prinzipiell unverändert, während sich die Vergütung, die am Streitwert orientiert ist, änderte. Bei geringem Streitwert wäre dann zum Beispiel das deutsche System im Vergleich günstiger, bei hohen Streitwerten hingegen teurer. Trotz dieser Einschränkungen bieten die präsentierten Daten interessante Einblicke, zumal die allgemeine Datenverfügbarkeit bezüglich der Anwaltskosten sehr begrenzt ist.

4.2 Umfrage zur Rechtsanwaltsvergütung

Das Fehlen ausreichend gesicherter internationaler Vergleichsdaten bezüglich der Vergütungshöhe für Rechtsanwälte wurde bereits oben erwähnt. Derartige Informationen stellen aber eine wichtige Voraussetzung dar, um beispielsweise Hinweise zu erlangen, welchen Einfluss regulierte Mindestpreise auf die Kosten für anwaltliche Leistungen haben. Um diese Datenbasis zu

verbessern, wurde eine Umfrage in europäischen Ländern durchgeführt, wobei anhand von standardisierten Modellfällen (s.u.) Informationen über die Vergütungshöhe gewonnen werden sollten. Die Erhebung dieser Daten erwies sich in der Praxis als äußerst problematisch, so dass die Rücklaufquote zu gering ausfiel, um verlässliche und belastbare Aussagen ableiten zu können. Auch die nationalen Anwaltskammern, die um eine Experteneinschätzung aufgrund ihrer Kenntnisse der nationalen Systeme gebeten wurden, sahen sich fast ausnahmslos außerstande, Einschätzungen vorzunehmen, die Hinweise auf die Kosten für die anwaltliche Dienstleistung liefern könnten.

Für diese Problematik kommen mehrere Ursachen in Frage. Da in allen Ländern der Umfrage freie Vergütungsvereinbarungen zur Anwendung kommen, spielt dort die zeitbasierte Vergütung eine große Rolle. Da eine Vorausschau hinsichtlich der Dauer des Falls und damit der anwaltlichen Tätigkeit häufig für nicht möglich erachtet wurde, konnte auch keine Kosteneinschätzung vorgenommen werden. Je nach Prozessführung und Richter könne beispielsweise ein an sich gleicher Fall unterschiedlich lange dauern und damit einen unterschiedlichen Arbeitsaufwand verursachen. Auch differieren die Stundensätze, die bei der Bestimmung der Gesamtvergütung überragende Bedeutung haben, zwischen den unterschiedlichen Kanzleien, aber auch innerhalb einer Kanzlei – je nach der Position des tätigen Anwalts – in einem Umfang, der einen Ländervergleich kaum möglich mache. Ferner wurden weitere Faktoren genannt, die die Vergütungshöhe beeinflussen und von Fall zu Fall variieren, wie beispielsweise die finanzielle Situation des Mandanten, weshalb keine konkreten Aussagen möglich seien. Als weitere Ursache wurde die Einzigartigkeit der Streitfälle angeführt, die sich nicht durch Modellfälle abbilden ließe. Auch seien trotz der möglichst allgemeingültig gehaltenen Modellfälle weiterhin die Unterschiede und Besonderheiten der nationalen Rechtssysteme so erheblich, dass keine aussagefähige Beurteilung der Anwaltskosten vorzunehmen sei, da zum Beispiel außergerichtliche Einigungen oder Schlichtungen üblich seien und es gar nicht zur streitigen Verhandlung käme.

Die Umfrage offenbart damit, dass im System freier Vergütungsvereinbarung nur wenig Transparenz über die anfallenden Rechtsanwaltskosten herrscht und die Informationsgewinnung erhebliche Transaktionskosten verursachen kann. Vergütungsregeln erlauben hingegen ex ante eine bessere Kosteneinschätzung und bieten dadurch höhere Transparenz.

Trotz der geringen Rücklaufquote und der damit nicht zuverlässigen empirischen Basis, die keine gesicherten Aussagen zulässt, sollen im Folgenden die durchgeführte Umfrage beschrieben und einige vorsichtige Tendenzaussagen formuliert werden, die jedoch keine Verallgemeinerungen erlauben.

4.2.1 Methodik

Vergleichbarkeit

Die Zielsetzung der Umfrage besteht in einem Preisvergleich für anwaltliche Dienstleistungen. Die Informationen über die Vergütungshöhe sollen durch Befragungen von Rechtsanwälten, Kanzleien oder sonstigen Experten generiert werden, wobei es sich allerdings nicht um eine repräsentative Umfrage, sondern um eine Experteneinschätzung handelt.

Ein derartiger Vergleich ist nur unter bestimmten Voraussetzungen möglich. So ist es nötig, dass international ein vergleichbares und damit homogenes Gut vorliegt. Das ist bei physischen Produkten in der Regel gegeben. Bei nachfragespezifischen Dienstleistungen wie juristischen Tätigkeiten, die von Fall zu Fall variieren können, ist die Vergleichbarkeit hingegen schwieriger. Die Tätigkeit eines Rechtsanwaltes ist kein standardisiertes Produkt, das sich einfach in unterschiedlichen Ländern vergleichen ließe. Jeder Fall ist einzigartig und wird sich nicht in der gleichen Art und Weise wiederholen. Aus diesem Grund bedarf es für Vergleichszwecke der Definition möglichst gleicher Eigenschaften der Dienstleistung.

Um in der Untersuchung eine möglichst hohe Homogenität und damit Vergleichbarkeit zu gewährleisten, wurden Modellfälle entwickelt, anhand derer die Höhe der anfallenden Rechtsanwaltsvergütung von den Befragten abgeschätzt werden sollte. Obgleich die individuelle Tätigkeit des Anwalts auch dadurch nicht beurteilt werden kann und Qualitätsunterschiede möglich sind, so lässt sich dennoch eine Vergleichbarkeit in den Ländern herstellen, wenn der gleiche juristische Fall zugrunde liegt. Durch die Bildung repräsentativer Modellfälle können zudem wichtige Parameter berücksichtigt werden, die die jeweilige Entgelthöhe beeinflussen.

Solche Parameter sind Streitwerte, das Rechtsgebiet sowie Schwierigkeiten und Besonderheiten des Falls. Vor diesem Hintergrund sind unterschiedliche Modellfälle konstruiert worden, die typische Situationen und anwaltliche Tätigkeiten beschreiben und in allen Ländern gleichermaßen realistisch sind. Da die deutsche Vergütungsregulierung im Mittelpunkt steht und für die gerichtliche Vertretung gilt, sind entsprechend solche Fälle gebildet worden, die die forensische Tätigkeit betreffen.

Modellfälle

Ein erstes Differenzierungskriterium, das die Höhe der Preise für die anwaltliche Leistung beeinflussen kann, stellt das Rechtsgebiet dar. Die zu ermittelnde Rechtsanwaltsvergütung muss die reale Situation, wie sie sich für eine Vielzahl potenziell Rechtsdienstleistungen in Anspruch nehmender Bürger und Unternehmen darstellt, möglichst genau widerspiegeln. Damit dies gewährleistet ist und keine seltenen Ausnahmefälle beurteilt werden, die keine praktische Relevanz haben, wurden diejenigen Rechtsgebiete ausgewählt, in denen es häufig zu Rechtsstreitigkeiten kommt und in denen die Anwälte in Deutschland einen Großteil ihrer Umsätze erzielen. Angaben hierzu liefert das Statistische Bundesamt (vgl. Tabelle 4).

Tabelle 4: Umsatzanteile der Rechtsanwälte nach Rechtsgebieten

| Rechtsgebiet | Umsatzanteil in Prozent |
|--------------------|-------------------------|
| Gesellschaftsrecht | 18,0 |
| Familienrecht | 10,5 |
| Arbeitsrecht | 9,7 |
| Baurecht | 6,1 |
| Verkehrsrecht | 3,7 |
| Mietrecht | 3,4 |
| Steuer | 3,2 |
| Sonstige | 45,4 |
| Gesamt | 100 |

Quelle: Destatis, 2005a

Auf dieser Grundlage wurden für die Vergleichsstudie folgenden Rechtsgebiete ausgewählt:

- Allgemeines Zivilrecht,
- Familienrecht,
- Verkehrsrecht,
- Arbeitsrecht.

Neben dem Rechtsgebiet hat der Gegenstandswert Einfluss auf die Vergütungshöhe. Deshalb wurden in den Modellfällen unterschiedliche Streitwerte unterstellt, die für die jeweiligen Rechtsgebiete typisch sind (vgl. Tabelle 5). Auch diesbezüglich konnte auf statistisch erfasste Durchschnittsgrößen zurückgegriffen werden, um einen möglichst realitätsnahen Fall zu beschreiben. Im Bereich des allgemeinen Zivilrechts werden drei an sich gleiche Fälle betrachtet, die sich lediglich in der Höhe des Gegenstandswertes unterscheiden. Für den Arbeitsrechtsfall wird ein durchschnittlicher Monatslohn eines Arbeiters im produzierenden Gewerbe von 2.500 Euro angenommen. Bei den Fällen aus den anderen Rechtsbereichen werden vom Statistischen Bundesamt ausgewiesene Mittelwerte unterstellt, die zum Teil gerundet wurden (Destatis, 2005a).

Tabelle 5: Gegenstandswerte für die unterstellten Modellfälle

| Rechtsgebiet | Modellfall ¹⁾ | Gegenstandswert |
|--------------------------------|--------------------------|-----------------|
| Allgemeines Zivilrecht: Fall 1 | Forderungsklage | 2.300 Euro |
| Allgemeines Zivilrecht: Fall 2 | Forderungsklage | 15.000 Euro |
| Allgemeines Zivilrecht: Fall 3 | Forderungsklage | 53.000 Euro |
| Familienrecht | Scheidung | 10.000 Euro |
| Arbeitsrecht | Kündigungsschutzklage | 7.500 Euro |
| Verkehrsrecht | Kfz-Unfall | 3.500 Euro |

¹⁾ Die genaue Schilderung der Modellfälle findet sich im Fragebogen im Anhang 2.

Quelle: Destatis, 2005a

Es handelt sich hierbei um Werte für Deutschland, von denen diejenigen der anderen Länder abweichen können. Um allerdings einen möglichst gleichen Sachverhalt international zu vergleichen, werden die deutschen Werte verwandt. Dabei ist jedoch zu beachten, dass die Gegenstandswerte nicht in absolut gleicher Höhe angesetzt werden können. Dies würde den national unterschiedlichen Einkommenssituationen nicht angemessen Rechnung tragen und der angestrebten Homogenität der Dienstleistung widersprechen. Besonders deutlich wird dies, wenn sich der Streitwert an Faktoren wie zum Beispiel dem monatlichen Einkommen, Grundstückswerten oder der Miethöhe orientiert, die in den unterschiedlichen Ländern erheblich voneinander abweichen können.

Um die Vergleichbarkeit zu gewährleisten, werden deshalb die Streitwerte je Fall in Relation zur Höhe des nationalen Bruttoinlandsprodukts (BIP) pro Kopf ausgedrückt. Dazu wird zunächst ermittelt, welchem prozentualen Anteil am BIP pro Kopf die absoluten Durchschnittswerte in Deutschland – die als Referenzgröße fungieren – entsprechen. Die so ermittelten Prozentsätze für die jeweiligen Fälle werden als Vergleichsmaßstab zugrunde gelegt, so dass in jedem Land der gleiche Prozentsatz vom BIP pro Kopf als Streitwert angenommen wird. Diese Prozentsätze werden dann entsprechend zum jeweiligen nationalen BIP pro Kopf in absolute Beträge (Euro beziehungsweise nationale Währungen) umgerechnet und im Fragebogen ausgewiesen. Das BIP pro Kopf wird dabei in Kaufkraftparitäten-Euro ausgedrückt. Mit Hilfe der Kaufkraftparität lässt sich die Kaufkraft in unterschiedlichen Ländern berücksichtigen, die stark variieren kann. Dadurch können monetäre Größen international besser verglichen werden.

Weitere Differenzierungskriterien für die Höhe der Vergütung sind der regionale Standort der Kanzlei sowie deren Größe, ausgedrückt in der Zahl der Beschäftigten beziehungsweise der Zahl der Rechtsanwälte. In Großstädten sind die Honorare systematisch höher als in ländlichen Regionen, und auch mit der Größe der Kanzlei steigen die Honorare, die durch Vergütungsvereinbarungen zustande kommen (Hommerich/Kilian, 2006). Diese Kriterien werden im Fragebogen abgefragt, um die Honorarhöhen dementsprechend interpretieren zu können.

Des Weiteren hat die Bearbeitungsdauer des Anwalts Einfluss auf die Gesamtvergütung, sofern zeitbasiert abgerechnet wird. Diese Dauer wird dabei durch unterschiedliche Faktoren, wie gesetzliche Vorschriften, Präsenz vor Gericht, und andere beeinflusst. Die Dauer der in der Studie geschilderten Fälle wird nicht explizit vorgegeben. Stattdessen werden die Befragten gebeten, bei der Berechnung des Gesamthonorars eine realistische, den Erfahrungswerten entsprechende Einschätzung zugrunde zu legen.

Aus den Angaben der befragten Experten sollten Informationen gewonnen werden, mit welchen Anwaltskosten Rechtssuchende in den betrachteten Ländern rechnen müssen. Auch bei diesem Vergleich müssen allerdings nationale Unterschiede hinsichtlich der Kaufkraft berücksichtigt werden, um eine Vergleichbarkeit der ermittelten Vergütung zu gewährleisten. Ansonsten würden Länder mit einer geringen Kaufkraft der nationalen Währung begünstigt, also deren vermeintlich geringe Preise überbewertet. Die einfache Schlussfolgerung, eine geringe Vergütung bedeute einen leichteren Zugang zum Recht, griffe dann zu kurz. Um diesem Aspekt gerecht zu werden, sind deshalb die absoluten Werte um die Kaufkraftparitäten zu korrigieren.

Weitere Informationen

Im Mittelpunkt der Diskussion um die gesetzliche Preisregulierung steht der Aspekt des Wettbewerbs. Freie Vergütungsvereinbarungen – so die Argumentation – würden den Wettbewerb zwischen den Anwälten intensivieren und den Preis als Wettbewerbsparameter stärken.

Um Rückschlüsse auf die Wettbewerbssituation in den betrachteten Ländern ziehen zu können, sind weitere Angaben von den Befragten erbeten worden (siehe Fragebogen im Anhang). Hierbei handelt es sich zunächst um die Kriterien, die bei der Preiskalkulation entscheidend sind. Diese Kriterien sind: Praxis-/Kanzleikosten, fachliche Schwierigkeit des Falls, gesetzliche Vergütung beziehungsweise Preisempfehlungen, Gegenstandwert und die Preise von Wettbewerbern (vgl. ähnlich Hommerich/Kilian, 2006). Insbesondere das letzte Kriterium – also eine wettbewerbsorientierte Preisbildung – lässt Schlüsse auf das Wettbewerbsverhalten zu.

Mit der zweiten Frage (Entwicklung der Gebühren in den letzten fünf Jahren) wird versucht, Informationen über die Entwicklung der Vergütung zu erhalten. Von der Europäischen Kommission wird zwar der Aufbau von Preisindices auch für juristische Dienstleistungen angestrebt. Diese befinden sich allerdings vielfach noch im Aufbau und liegen somit nur für einige wenige Länder vor und umfassen in der Regel nur sehr kurze Zeiträume.

Die Entwicklung der Anwaltsvergütung – auch im Vergleich zur allgemeinen Preisentwicklung – kann vor dem Hintergrund von Liberalisierungen, die in den Ländern in unterschiedlichem Maße stattgefunden haben, betrachtet werden. Auch hier sind Schlussfolgerungen bezüglich der Wettbewerbssituation möglich. Da eine Liberalisierung mit einer gewissen Zeitverzögerung ein-

hergeht und zudem von Land zu Land variieren dürfte, wurde nach der Preisentwicklung innerhalb der letzten fünf Jahre gefragt, obgleich die Deregulierung zum Teil weiter zurückliegt.

Die letzte Frage betrifft die Höhe des Honorars als Wettbewerbsparameter. Ein vielfach geäußertes Argument ist, dass der Preis bei der Nachfrage nach juristischen Dienstleistungen nur eine untergeordnete Rolle spiele. Durch die Frage, wie wichtig für die Befragten die Honorarhöhe im Wettbewerb um Mandate ist, können diesbezüglich Informationen gewonnen werden, die dann auch mögliche Rückschlüsse auf etwaige Preissenkungen zulassen.

4.2.2 Ergebnisse

Deutschland

Der deutsche Rechtsanwaltsmarkt steht im Mittelpunkt der Untersuchung. Hier werden zunächst zentrale Ergebnisse der Befragung der Rechtsanwälte für Deutschland dargelegt. Wie erwähnt, handelt es sich nicht um repräsentative Ergebnisse, die keine Verallgemeinerung zulassen; von circa 60 angeschriebenen Rechtsanwälten beantworteten 22 den Fragebogen für Deutschland.

Modellfälle – Abrechnung anhand des RVG

Die Preise für die in dem Fragebogen geschilderten Modellfälle werden mit großer Mehrheit anhand der gesetzlichen Vergütungsregelung berechnet. Damit steigt im Sinne der Ausgestaltung des Gesetzes die Vergütung mit dem jeweiligen Streitwert. Dies wird insbesondere im Fall I deutlich. Es liegt an sich der gleiche Sachverhalt vor, lediglich der unterstellte Streitwert variiert zwischen 2.300 Euro, 15.000 Euro und 53.000 Euro. Die gesetzliche Vergütungshöhe für die anwaltliche Leistung steigert sich von circa 650 Euro über 2.170 Euro bis auf 4.257 Euro. Selten wird eine zeitbasierte Abrechnung anhand von Stundensätzen genannt, die auf freier Vergütungsvereinbarung basiert. Die Höhe der jeweiligen Vergütung für die geschilderten Modellfälle auf Basis des RVG ist in der folgenden Tabelle ausgewiesen.

Tabelle 6: Vergütung in Euro auf Basis des RVG für die jeweiligen Modellfälle

| Modellfall | | Vergütung gem. RVG | |
|------------------------------|--------|--------------------|----------|
| | | netto | brutto |
| I. Allgemeines Zivilrecht | Fall 1 | 547,15 | 651,10 |
| | Fall 2 | 1.822,90 | 2.169,25 |
| | Fall 3 | 3.577,45 | 4.257,16 |
| II. Familienrecht | | 1.235,00 | 1.469,65 |
| III. Verkehrsrecht | | 723,55 | 861,02 |
| IV. Arbeitsrecht | | 1.050,00 | 1.249,50 |

Quelle: IW Köln

Stundensätze

Sofern die Honorare auf Stundenbasis berechnet werden oder zusätzlich zu den Angaben, die sich am RVG orientieren, auch die gültigen Stundensätze der befragten Rechtsanwälte genannt wurden (8 Nennungen), die diese im Falle einer Vergütungsvereinbarung veranschlagen würden, lassen sich Einblicke hinsichtlich Höhe und Struktur der Stundensätze gewinnen. Nach diesen Angaben bewegen sich die Sätze zwischen 120 und 300 Euro pro Stunde.³ Der durchschnittliche Wert über alle Modellfälle hinweg beträgt etwa 200 Euro. Ein einzelner Durchschnittswert darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich die Sätze zum Teil erheblich voneinander unterscheiden. Es spielen unterschiedliche Kriterien eine Rolle, die letztlich die Höhe des Stundensatzes determinieren.

Diesen Einflusskriterien wurde in der vorliegenden Befragung zwar nicht detailliert nachgegangen. Ergebnisse anderer Untersuchungen verweisen auf unterschiedliche Differenzierungskriterien (zum Beispiel Hommerich/Kilian, 2006). So sind üblicherweise die Sätze bei größeren Kanzleien höher als bei kleinen Kanzleien. Bezüglich der hier vorliegenden Daten wurden Stundensätze von über 200 Euro, die also über dem Durchschnittswert liegen, von kleineren Kanzleien mit bis zu fünf beschäftigten Rechtsanwälten überhaupt nicht genannt.

Die Höhe der angegebenen Stundensätze zeigt sich zudem innerhalb einer Kanzlei über die unterschiedlichen Fälle hinweg als relativ konstant. Zumindest die hier durchgeführte Befragung liefert keine Anhaltspunkte für eine Differenzierung nach dem Rechtsbereich innerhalb der Kanzleien. Als wichtiges Entscheidungskriterium für die Vergütungshöhe gelten laut Aussage der befragten Anwälte stattdessen – neben gesetzlichen Preisregelungen und dem Streitwert – die fachliche Schwierigkeit des Falls sowie die finanzielle Situation des Klienten.

Vergütung und Wettbewerb

Vor dem Hintergrund der Diskussion um die Deregulierung und um die Steigerung des Wettbewerbs im Bereich juristischer Dienstleistungen ist die Frage relevant, inwiefern derzeit wettbewerbsspezifische Aspekte das Verhalten der Rechtsanwälte und der Kanzleien beeinflussen. Bereits jetzt sind für mehrere Dienstleistungen keine Preisregulierungen mehr gültig und auch bei der Vertretung vor Gericht sind Vergütungsvereinbarungen möglich, die vom vorgegeben RVG-Tarif nach oben abweichen und damit prinzipiell einen Wettbewerb zwischen den Kanzleien auch über die Preise in gewissem Maße erlauben.

Die Beantwortung der Frage, an welchen Kriterien sich die Anwälte bei der Festlegung der Vergütung orientieren, bestätigt noch einmal die hohe Bedeutung der gesetzlichen Vergütungsregelungen. Auf einer Skala von 5 (immer) bis 1 (nie) wurde angegeben, wie häufig bei der Preisfestsetzung auf bestimmte Kriterien zurückgegriffen wird. Dabei rangieren die „gesetzlichen

³ Auf der Grundlage anderer Informationsquellen lassen sich auch geringere Untergrenzen für die Stundensätze feststellen, als die hier angegebenen. Die genannten 300 Euro dürften sich am oberen Rand bewegen, der hauptsächlich für Großkanzleien relevant ist (vgl. hierzu Hommerich/Kilian, 2006).

Gebühren“ mit einem Durchschnittswert von 4,18 ganz vorne (Abbildung 5). Noch häufiger wurde nur der Gegenstandswert genannt, wobei allerdings Überschneidungen bestehen, da sich auch die gesetzliche Regelung am Gegenstandswert orientiert. Die beiden Kriterien wurden dennoch einzeln aufgenommen, um eine Vergleichbarkeit zu ausländischen Anwälten möglich zu machen, die sich bei der Abwesenheit gesetzlicher Preisvorschriften trotzdem am Gegenstandswert orientieren können.

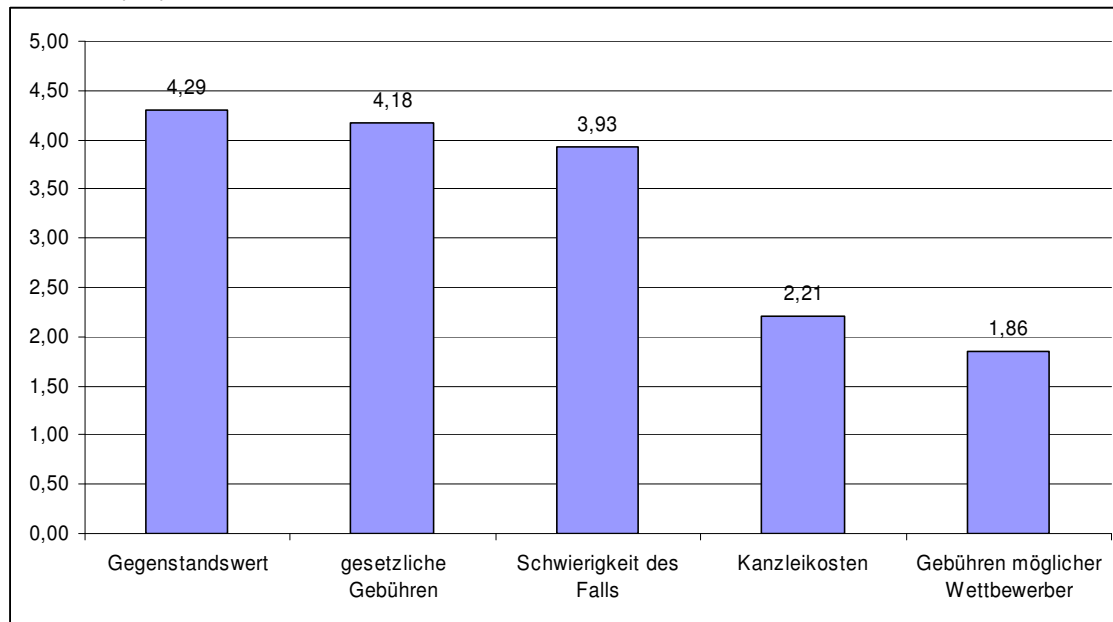
Deutlich geringere Bedeutung haben die Preise potenzieller Wettbewerber für die eigene Preisfestsetzung. Dieses Kriterium liegt an letzter Position (Durchschnittswert: 1,86). Die Mehrzahl der Befragten orientiert sich selten oder nie an der Höhe der Vergütung vergleichbarer Kanzleien. Eine solche Orientierung wäre jedoch insbesondere bei Vergütungsvereinbarungen und ausgeprägtem Wettbewerb zwischen den Rechtsanwälten aus ökonomischer Sicht rational. Da jedoch die gesetzlichen Entgelte als Orientierungsmaßstab fungieren, ist die geringe Bedeutung wettbewerbsorientierter Preissetzung verständlich. Auch die Kanzleikosten scheinen nur eine untergeordnete Rolle bei der Preiskalkulation zu spielen. Eine betriebswirtschaftliche Preiskalkulation stellt somit eher die Ausnahme als die Regel dar.

Bei großen Kanzleien, die häufiger über Vergütungsvereinbarungen abrechnen, überdurchschnittlich hohe Stundensätze veranschlagen und insbesondere im Bereich gewerblicher Mandate im Wettbewerb stehen, ist die Orientierung an den Preisen der Wettbewerber häufiger; die Beachtung der Preissetzung der Konkurrenz wird als wichtiger erachtet (vgl. hierzu Hommerich/Kilian, 2006). Im Gegensatz dazu sinkt die Bedeutung der gesetzlich geregelten Vergütung. Dabei ist zu bedenken, dass derartige Kanzleien andere Mandatsstrukturen aufweisen als kleine Kanzleien oder Einzelanwälte, weshalb sie mit diesen nicht im Wettbewerb stehen und höhere Honorare fordern können. Sie konkurrieren vielmehr mit „ihresgleichen“, wodurch hohe Stundensätze, die über der gesetzlichen Vergütung liegen, nicht als Wettbewerbsnachteil wirken.

Des Weiteren ist anzumerken, dass gewerbliche Mandanten in der Regel in geringerem Ausmaß vom Problem der asymmetrischen Information betroffen sind, weshalb der Marktmechanismus in diesem Segment eher funktionsfähig ist. Sie nehmen juristische Dienstleistungen typischerweise sehr viel häufiger in Anspruch, wodurch die Möglichkeit zur Qualitätsbeurteilung steigt. Ferner verfügen sie häufig über mehr finanzielle Mittel als auch über fachliche Expertise, um Maßnahmen zur Qualitätsbeurteilung treffen zu können. Zudem üben sie eine größere Verhandlungsmacht aus, um zum Beispiel Mengenrabatte durchsetzen zu können. Kleine private Mandanten, die sich hauptsächlich mit Honoraren entsprechend der RVG-Regelungen konfrontiert sehen, sind in höherem Maße von den Marktunvollkommenheiten durch Informationsasymmetrien betroffen. Sie haben größere Schwierigkeiten, die Qualitäts-Preiskombination der anwaltlichen Leistung beurteilen zu können, was sich negativ auf einen möglichen Preiswettbewerb auswirkt.

Abbildung 5: An welchen Kriterien orientiert sich die Festlegung der Vergütung?

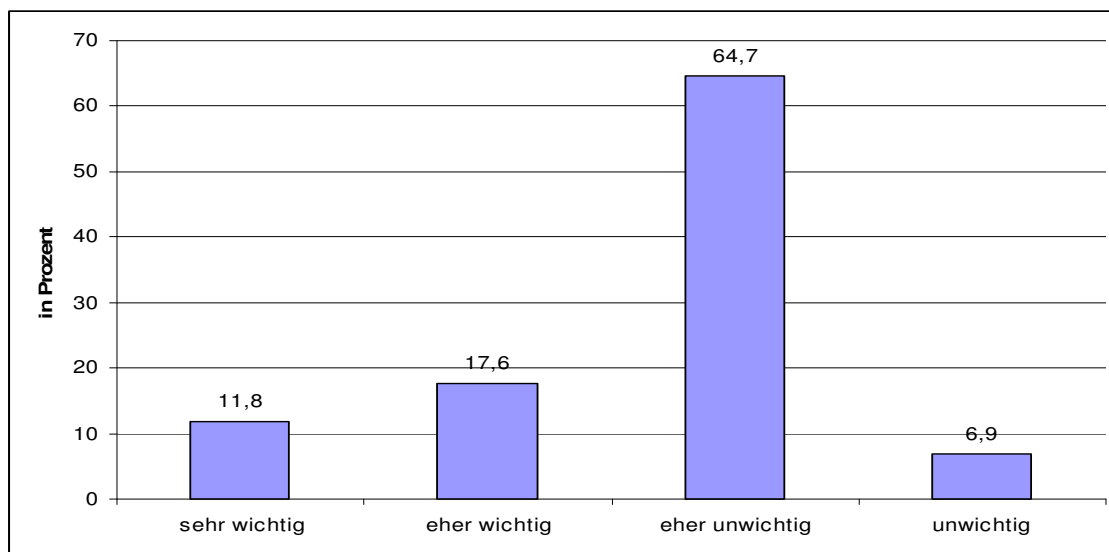
Die Orientierung an einem Kriterium erfolgt immer (=5), häufig (=4), manchmal (=3), selten (=2) oder nie (=1)



Quelle: IW Köln

Zusätzliche Informationen liefert die Frage nach der Bedeutung des Honorars im Wettbewerb zwischen den Anwälten um Mandate. Hierdurch lassen sich Einblicke gewinnen, wie die befragten Anwälte den Preis als Wettbewerbsparameter einschätzen und einsetzen. Für den Bereich der juristischen Dienstleistungen wird oftmals eine geringe Preissensibilität der Nachfrager unterstellt, die einem intensiven Preiswettbewerb entgegen steht. Stattdessen werden Qualitätsaspekte, die anwaltliche Reputation oder die örtliche Nähe als entscheidende Kriterien bei der Anwaltswahl gesehen (Copenhagen Economics, 2006; vgl. hierzu Kap. 3).

In der vorliegenden Befragung wird die Honorarhöhe auf einer Skala von 4 (sehr wichtig) bis 1 (unwichtig) mit einem durchschnittlichen Wert von 2,4 als relativ unbedeutend eingeschätzt, wobei der Wert 2 (eher unwichtig) mit mehr als 60 Prozent die meisten Nennungen aufweist (Abbildung 6). Dieses Umfrageergebnis stützt damit die Ansicht, der Wettbewerb im Bereich der rechtlichen Dienstleistungen spiele sich eher auf der Qualitäts- denn auf der Preisebene ab.

Abbildung 6: Welche Bedeutung hat die Höhe der Anwaltsvergütung im Wettbewerb zwischen den Anwälten/Kanzleien um Mandate?

Quelle: IW Köln

Eine Ursache für diese geringe Bedeutung kann auch hier in der gesetzlichen Preisregulierung liegen, die für eine Vielzahl von Anwälten, die keine Vergütungsvereinbarungen treffen, den Preis als Wettbewerbsparameter quasi ausschließt. Allerdings gelten – wie bereits erwähnt – für weite Bereiche juristischer Dienstleistungen bereits jetzt keine bindenden Vorschriften mehr und die Vergütung kann in freier Verhandlung zwischen den Vertragsparteien ausgehandelt werden, so zum Beispiel für außergerichtliche Tätigkeiten. Dennoch scheint der Preis als Kriterium im Wettbewerb für einen Großteil der befragten Anwälte derzeit keine bedeutende Rolle zu spielen.

Fehlende Transparenz bezüglich der Preise der Wettbewerber ist eine weitere Erklärungsursache für den hohen Anteil derjenigen, die das Honorar als eher unwichtig im Wettbewerb bezeichnen (Hommerich/Kilian, 2006). Umfassende Preisinformationen liegen nicht vor und das Einholen von aussagefähigen Informationen ist für den einzelnen Anwalt – ebenso wie für die Nachfrager – mit hohen Transaktionskosten verbunden.

Vergütung im internationalen Vergleich

Modellfälle

Bei der Experteneinschätzung hinsichtlich der Vergütungshöhe für die geschilderten Modellfälle kommt der Bearbeitungszeit besondere Bedeutung zu, sofern zeitbasiert abgerechnet wird. Selbst bei den hier verwendeten einfachen Modellfällen gaben Befragte an, dass der Zeitaufwand von Fall zu Fall stark variiere und eine sinnvolle Einschätzung der Gesamtvergütung schlichtweg nicht möglich sei. Auch aus diesem Grunde ist die Antwortquote zu gering, um eine aussagefähige Datenbasis zugrunde zu legen und verallgemeinerbare, belastbare Aussagen machen zu können. Auch für die Vergleichsländer liegen insgesamt nur 22 beantwortete Fragebögen vor. Dennoch wird im Folgenden der Versuch unternommen, aus den vorliegenden Angaben in gewissem Ausmaß erste Hinweise für einen Kostenvergleich abzuleiten. Dabei wird Deutschland nicht mit einem einzelnen Land verglichen, sondern die Gesamtheit der Länder ohne Preisregelung betrachtet. Angaben liegen neben Deutschland für die folgenden Länder vor: Dänemark, Finnland, Niederlande, Frankreich und Schweden.

Die Vergütung gemäß RVG liegt in Deutschland im Bereich der geringen Streitwerte teilweise etwa auf gleicher Höhe mit den Angaben für die hier betrachteten Länder, aber häufig auch erheblich darunter. Bei den höheren Streitwerten sind die RVG-Honorare für deutsche Rechtsanwälte hinsichtlich der hier vorliegenden Angaben des Öfteren höher, zum Teil ähnlich, aber auch geringer, so dass kein klares Muster erkennbar ist.⁴ Das hieße, dass insbesondere im Bereich der geringen Mandate die anwaltliche Leistung in Deutschland häufig zu geringeren Kosten für den Mandanten führt als in den Vergleichsländern. Der Anteil derartiger geringer Mandate (bis 2.000 Euro) machte zum Beispiel im Jahr 2005 in Deutschland fast 70 Prozent aller erledigten Verfahren bei Zivilprozesssachen vor dem Amtsgericht aus, so dass diesem Bereich hinsichtlich der Fallzahl eine große Bedeutung zukommt.

Für alle hier untersuchten Modellfälle reicht die Vergütung in Deutschland von etwa 650 Euro bis über 4.200 Euro. Diese relativ große Spreizung in Deutschland ist die Folge der Ausgestaltung des RVG, da die Vergütung am Streitwert orientiert ist. Diese Spreizung ist bezweckt, um eine Quersubventionierung der geringen Mandate zu ermöglichen und darüber den Zugang zum Recht auch für Personen mit niedrigen Einkommen herzustellen. Theoretisch wäre es denkbar, für den Bereich der geringen Streitwerte von der gesetzlichen Mindestpreisregelung abzuweichen und über Vergütungsvereinbarungen höhere Entgelte zu erzielen. Dass dies in der Praxis nicht in großem Ausmaß zu beobachten ist, kann als Indiz für einen intensiven Wettbewerb zwischen den Anwälten interpretiert werden. In den Ländern mit freier Vergütungsvereinbarung sind die Differenzen zwischen den Honoraren für die unterschiedlichen Modellfälle zum Teil geringer. In diesen Ländern spielt der Zeitaufwand für die Bestimmung des Gesamthonorars die entscheidende Rolle, während die Streitwerthöhe vergleichsweise wenig Bedeutung hat. Auch der Zeitaufwand unterscheidet sich zwischen den Ländern. So dauert zum Beispiel ein ähnlicher Prozess in Dänemark nach Aussage der Deutsch-Dänischen Handelskammer deutlich länger als in Deutschland, was mit dazu führt, dass die Vergütung gerade im Bereich geringer Streitwerte dort höher ausfallen dürfte.

⁴ Die in den Modellfällen zugrunde gelegten Streitwerte variieren zwischen 2.300 und 53.000 Euro.

Auch eine Untersuchung zum Vergleich der durchschnittlichen Rechtsverfolgungskosten in Deutschland und Finnland zeigt ein ähnliches Bild (vgl. hierzu Kilian, 2006). Bei geringen Streitwerten seien diese Kosten in Finnland demnach höher als in Deutschland, was sich negativ auf den Zugang zum Recht auswirke. Vergleichbare Rechtsverfolgungskosten wie in Finnland, entstehen hinsichtlich der genannten Untersuchung in Deutschland erst ab einem Streitwert von über 45.000 Euro (Kilian, 2006).

Ähnliche Ergebnisse bezüglich der Vergütungsstruktur liefert auch eine Analyse des Notarmarktes in Europa (Schmid et al., 2006). Auch hier ist die Spreizung der Preise in den Ländern mit freier Vergütungsvereinbarung – insbesondere in den europäischen „Common Law-Ländern“ (England/Wales, Schottland, Irland) – geringer als in Ländern mit gesetzlicher Preisregulierung, die am Gegenstandswert orientiert ist. Als Folge davon sind die wertabhängigen Notarhonorare in Letzteren für relativ geringe Gegenstandswerte (100.000 Euro) niedriger, für höhere Werte hingegen höher (250.000 bis 500.000 Euro) (Schmid et al., 2006).

Stundensätze

Der internationale Vergleich der anwaltlichen Vergütung verdeutlicht das Vorherrschen der freien Vereinbarung auf Basis von Stundensätzen. Ein wesentlicher Bestimmungsfaktor für die Höhe des Gesamthonorars ist damit der Zeitaufwand der anwaltlichen Tätigkeit und nicht eine Honorarordnung, anhand derer der konkrete Betrag zu ermitteln ist. Diese Dauer wird von vielen unterschiedlichen Faktoren bestimmt, auf die der Anwalt keinen oder wenig Einfluss hat. Dies gilt zum Beispiel für den Prozessverlauf, der unter anderem vom jeweiligen Richter und auch von den Zeugen beeinflusst wird. Die Dauer eines an sich gleichen Falles kann somit erheblich variieren, was wiederum Rückwirkungen auf die anwaltliche Vergütungshöhe hat. Gerade dieser Aspekt stellte bei der Befragung ein erhebliches Problem für die Bestimmung des Gesamthonorars dar.

Alternativ zum Gesamtbetrag kann deshalb eine Betrachtung der jeweiligen Stundensätze erfolgen. Allerdings sind auch hier Einschränkungen zu beachten. Die Stundensätze differieren innerhalb eines Landes und zwischen den Kanzleien erheblich, weshalb Durchschnittswerte nur bedingt aussagefähig sind. Je nach Kanzleigröße, Status des Anwalts (Partner, angestellter Anwalt, „Junganwalt“) oder auch Standort unterscheiden sich die Stundensätze. Des Weiteren gilt für Deutschland, dass die Honorare auf Stundenbasis, die bei freien Vergütungsvereinbarungen gelten, höher liegen als die gesetzliche Vergütung, da diese nicht unterschritten werden darf. Eine alleinige Betrachtung der Stundensätze deutscher Anwälte dürfte deshalb zu einer Überschätzung der tatsächlichen Kosten führen.

In der folgenden Tabelle sind neben den Beträgen in Euro auch die um die Kaufkraft korrigierten Werte ausgewiesen, wobei die Werte der jeweiligen Länder in Relation zu Deutschland gesetzt wurden. Die Werte beziehen sich dabei ausschließlich auf die Antworten der hier Befragten und sind nicht repräsentativ.

Tabelle 7: Stundensätze im internationalen Vergleich⁵

| Land | Stundensatz in Euro | Stundensatz in Euro (Kaufkraft) |
|----------------------------|---------------------|------------------------------------|
| Deutschland | 120 bis 300 | 120 bis 300 |
| Dänemark | 240 bis 320 | 187 bis 250 |
| England/Wales ¹ | 300 bis 740 | 246 bis 600 |
| Finnland | 160 bis 320 | 136 bis 272 |
| Frankreich | 190 bis 300 | 165 bis 260 |
| Niederlande | 170 bis 300 | 160 bis 285 |
| Schweden | 161 bis 440 | 140 bis 375 |
| Tschechische Rep. | 35 bis 75 | 43 bis 90 |

¹ Die Angaben beziehen sich nur auf Wirtschaftskanzleien in London und stellen damit das obere Segment dar.

Quelle: IW Köln

Die durchschnittlichen Stundensätze der Anwälte in den betrachteten Ländern, für die Angaben verfügbar sind, liegen in etwa auf gleicher Höhe. Lediglich für England/Wales sind die Entgelte deutlich höher, wobei sich die Angaben auf Wirtschaftskanzleien in London beziehen und damit eher den oberen Rand beschreiben dürften. In der Tschechischen Republik sind die angegebenen Stundensätze hingegen merklich geringer. Die durchschnittliche Höhe der Stundensätze deutscher Anwälte von circa 200 Euro entspricht somit in etwa den Verhältnissen in den übrigen betrachteten europäischen Ländern. Trotz der gesetzlichen Mindestpreisregulierung, die für freie Vergütungsvereinbarungen nur ein Abweichen nach oben zulässt, sind die hier ausgewiesenen von deutschen Anwälten geforderten Stundensätze im Durchschnitt nicht höher als in den europäischen Vergleichsländern, in denen keine Vergütungsvorschriften Anwendung finden und in denen die Preise frei verhandelbar sind.

Fazit

Unter dem Vorbehalt aufgrund der geringen Datenverfügbarkeit lassen sich für einen Preisvergleich zwischen dem deutschen System der anwaltlichen Vergütung, das durch die Existenz einer gesetzlichen Vergütungsregelung gekennzeichnet ist, und den Systemen anderer europäischer Länder, die über freie Vergütungsvereinbarungen verfügen, anhand der vorliegenden Angaben folgende Hinweise erkennen:

- In Deutschland wird die Vergütung in erster Linie vom Streitwert und den gesetzlichen Vorschriften bestimmt, während in den Ländern mit freier Vereinbarung der Zeitaufwand erheblichen Einfluss hat.

⁵ Die hier angegebenen Daten beziehen sich ausschließlich auf die Angaben aus der durchgeführten Umfrage.

- Im Bereich der geringen Streitwerte sind die Preise für die anwaltliche Dienstleistung in Deutschland anhand der hier vorliegenden Daten zum Teil deutlich geringer als oder in etwa gleich hoch wie in den Vergleichsländern, in denen keine gesetzlichen Preisvorschriften gelten. Die geringen Preise in diesem Bereich wirken damit positiv auf den Zugang zum Rechtssystem, insbesondere auch für einkommensschwache Gruppen. Knapp 70 Prozent aller erledigten Zivilprozesssachen vor dem Amtsgericht betreffen derartige Verfahren mit einem geringen Streitwert (bis 2.000 Euro). Die in anderen Ländern mögliche Situation, dass sich die gerichtliche Verfolgung von Ansprüchen mit geringem Streitwert aus finanziellen Gründen nicht lohnt, weil die Anwaltsvergütung als zu hoch empfunden wird und deshalb unterbleibt, besteht in Deutschland in diesem Ausmaß nicht.⁶
- Für hohe Streitwerte liegen Anhaltspunkte vor, dass die gesetzliche Vergütung in Deutschland zum Teil höher ausfällt als die frei verhandelten Entgelte in den anderen Ländern. Eine Ursache hierfür mag aus der vergleichsweise großen Spreizung infolge der streitwertorientierten Berechnung des RVG resultieren. Dieses Vorgehen folgt dem Versuch der Quersubventionierung geringfügiger Mandate durch die Einnahmen aus Mandaten mit hohem Streitwert.
- Freie Vergütungsvereinbarungen sind in Deutschland für die außergerichtliche Beratung immer und für die Vertretung vor Gericht dann zulässig, wenn die gesetzlichen Mindestpreise nicht unterschritten werden. Wenn die Vergütung in Deutschland frei verhandelt wird (in erster Linie erfolgt auch hier die international übliche Form der zeitbasierten Abrechnung), sind die hier angegebenen durchschnittlichen Stundensätze in etwa genauso hoch wie in den Vergleichsländern. Zum Teil liegen sie auch darunter (zum Beispiel England/Wales). Insbesondere die untersten Stundensätze, die quasi den Ausgangspunkt der Skala bilden, werden in Deutschland häufig mit geringeren Werten angegeben als in den Vergleichsländern. Da die Stundensätze in allen Ländern jedoch stark differieren und vom Standort und der Größe der Kanzlei, aber auch von der Mandatsstruktur abhängen können (private/gewerbliche Mandate), ist die Aussagekraft derartiger Vergleiche nicht zu überschätzen.

⁶ Um den Zugang zum Recht zu gewährleisten, existieren zum Beispiel in Finnland staatliche Rechtshilfebüros und staatliche Kostenerstattungen. Die dafür anfallenden Pro-Kopf-Ausgaben der staatlichen Kostenhilfe (legal aid) beliefen sich in Finnland im Jahr 2004 auf 10,38 Euro, während in Deutschland 6,23 Euro pro Kopf anfielen (Kilian, 2006).

5. Erfahrungen in anderen Ländern

Neben der Analyse anhand statistischer Verfahren, die infolge der begrenzten Datenverfügbarkeit keine sicheren Aussagen zulässt, können Fallstudien weitere Erkenntnisse bezüglich der Wirkungen von Deregulierung und Wettbewerb im Bereich freier Berufe liefern. Für das Gebiet der juristischen Dienstleistungen lassen sich hierfür die Niederlande und England/Wales betrachten, die in der Vergangenheit Liberalisierungen durchgeführt haben. Die dort beobachtbaren Entwicklungen sind zwar nicht einfach als Prognose für andere Länder wie Deutschland zu interpretieren, liefern aber dennoch Erkenntnisse (Schmid et al., 2006). Auch handelt es sich bei den deregulierten freien Berufen nicht nur um die Regelungen für Rechtsanwälte, sondern auch für Notare („Latin Notary Profession“).

5.1 Niederlande

Der „Notary Act“ von 1999

Im Jahre 1999 liberalisierten die Niederlande mit dem so genannten „Notary Act“ den Bereich für notarielle Dienstleistungen mit der Folge, dass dieser mittlerweile zu den am geringsten regulierten in Europa zählt (Kuijpers et al., 2005; Schmid et al., 2006). Neben der Preisregulierung waren weitere Regelungen betroffen, auf die hier nicht detailliert eingegangen wird.

Vor der Einführung des „Notary Acts“ galten feste Preise für die jeweiligen notariellen Dienstleistungen. Mit der Liberalisierung wurden die Preise frei verhandelbar, wobei zum Teil Übergangsfristen galten, innerhalb derer die Vergütung zunächst in gewissen Bandbreiten verhandelbar war. Seit Juli 2003 sind alle Preise frei. Ausnahmen gelten lediglich für Familienangelegenheiten für Haushalte mit geringem Einkommen, ferner besteht für die Politik die theoretische Möglichkeit der Intervention, wenn die freien Honorare extrem hoch ausfallen sollten.

Um den Wettbewerb zu intensivieren, wurden des Weiteren Marktzutrittsbarrieren abgebaut, indem die zuvor geltende Beschränkung der Anzahl der tätigen Notare (Numerus clausus) aufgehoben und die Gründung von Kanzleien erleichtert wurde.

Entwicklungen nach der Einführung des „Notary Act“

Hinsichtlich der Fragestellung dieser Studie interessiert in erster Linie die Preisentwicklung nach erfolgter Liberalisierung. Dabei kann zwischen Familienangelegenheiten (zum Beispiel Ehevertrag, Testament) und Immobilienangelegenheiten unterschieden werden.

Im Bereich der Familienangelegenheiten sind die Preise zwischen 1999 und 2004 zum Teil erheblich gestiegen. So haben sich zum Beispiel die Kosten für ein Testament nahezu verdoppelt und lagen 2004 im Durchschnitt bei 286 Euro gegenüber 145 Euro im Jahr 1999. Die Kosten für einen Ehevertrag sind um etwa 60 Prozent (von durchschnittlich 541 Euro auf 868 Euro) und die für einen Gesellschaftsvertrag um etwa 40 Prozent (von 279 auf 388 Euro) gestiegen (Kuijpers et al., 2005). Im Jahr 2002 haben lediglich 20 Prozent der Notare Honorare verlangt, die geringer waren als die vormals festgesetzten.

Im Immobilienbereich sind die Notarpreise im selben Zeitraum hingegen gesunken. Insbesondere für hochpreisige Immobilien ist eine Reduktion der Preise zu verzeichnen. Etwa die Hälfte der Notare verlangten im Jahr 2002 geringere Entgelte als 1999 (Kuijpers et al., 2005). Dennoch gehen Kuijpers et al. in ihrer Untersuchung von weiterhin bestehenden hohen Gewinnmargen aus. Die Preise orientieren sich am „Standardeinkommen“, das die Notare erzielen möchten, was auf einen relativ geringen Wettbewerbsdruck schließen lässt und eigentlich typisch für Märkte mit festgelegten Preisen sei.

Ähnlich lässt sich die Aussage interpretieren, dass hinsichtlich der beobachtbaren Entwicklungen in den beiden Rechtsbereichen knapp die Hälfte der Notare weiterhin die gleiche Preisstrategie verfolgt wie im Regime der administrativ festgelegten Vergütung. Die Notwendigkeit, über einen Preiswettbewerb konkurrenzfähig zu bleiben, scheint damit bislang nicht vorzuliegen (Kuijpers et al., 2005).

In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage nach der Funktion des Preises als Wettbewerbsparameter. Wenn infolge der Freigabe sinkende Preise angestrebt werden, müssen die Notare als Leistungsanbieter auch über den Faktor Preis konkurrieren. Gleichfalls ist die Preisensibilität bei den Nachfragern nötig. Gerade im Bereich der freien Berufe wird jedoch wie oben beschrieben häufig argumentiert, dass nicht der Preis, sondern die Qualität das wesentliche Entscheidungskriterium für die Wahl des Anwalts oder Notars sei (Copenhagen Economics, 2006; Kapitel 3). Die niederländischen Erfahrungen scheinen dieser These nicht zu widersprechen. Zwischen 1999 und 2002 hat sich der Anteil derjenigen, die bei der Wahl eines Notars die Preise vergleichen, zwar von 8 auf 14 Prozent erhöht, und der Anteil derer, bei denen der Preis die Wahl des Notars beeinflusst, ist von 2 auf 9 Prozent gestiegen. Dennoch scheinen die Preise nur einen sehr geringen Einfluss auf die Entscheidung zu haben (Kuijpers et al., 2005).

Werden schließlich die Preisentwicklungen auf ihre Wirkung hinsichtlich des Zugangs zu den notariellen Dienstleistungen in den Niederlanden betrachtet, so lässt sich feststellen, dass von den bedeutenden Preissenkungen die meisten Konsumenten nicht profitieren, da diese Senkungen in erster Linie den hochpreisigen Immobilienbereich betreffen. Die Mehrheit der Bevölkerung dürfte in der Regel eher mit den Leistungen rund um den Familienbereich konfrontiert sein, deren Honorare jedoch angestiegen sind.

Mögliche Ursachen

Die niederländischen Erfahrungen der Preissteigerungen in der Folge der Liberalisierung widersprechen der Intention der Politik, die bei einer Abschaffung administrierter Preise und der Ermöglichung stärkeren Wettbewerbs von sinkenden Preisen ausgeht. Aus diesem Grunde stellt sich die Frage nach potenziellen Ursachen, die eben dieser Preissenkung entgegen stehen. Die Kenntnis derartiger Ursachen erleichtert es, Rückschlüsse auf die potenzielle Entwicklung in Deutschland zu ziehen, sofern es zu einer Preisfreigabe käme.

Zunächst einmal ist es denkbar, dass die Preissteigerungen nicht im Zusammenhang mit der Freigabe stehen. Infolge der Änderungen des niederländischen Erbrechts hat die notarielle Tätigkeit an Komplexität zugenommen, was auch in den Entgelten zum Ausdruck kommen kann. Des Weiteren fließen in die Preise Faktoren ein, die nicht in der Verantwortung des Notars liegen, wie zum Beispiel Gerichtsgebühren, Kosten für Registrierungen oder Steuern. So wird der Anstieg der Gerichtsgebühren als mit ursächlich für die gestiegene Notarvergütung angesehen (Kuijpers et al., 2005).

Entscheidend für wettbewerbliche Preise ist nicht nur die Möglichkeit der freien Preissetzung, sondern auch, dass tatsächlich ein Wettbewerbsumfeld besteht und die Wettbewerbsintensität ausreichend hoch ist. Fehlende Marktzutrittsmöglichkeiten und eine Monopolisierung des Marktes stehen dem entgegen. Trotz gelockerter Marktzutrittsregeln werden die Zutrittsschranken im niederländischen Markt für Notare weiterhin als relativ hoch beurteilt und so noch weiteres Potenzial für eine Intensivierung des Wettbewerbs gesehen (Nahuis/Noally, 2005). Auch die Verpflichtung der Notare, alle Dienstleistungen anbieten zu müssen und so eine Spezialisierung zu verhindern, kann letztlich in höheren Entgelten enden. So besteht die Möglichkeit, nach der Preisfreigabe bestimmte Leistungen, die ein Notar aus welchen Gründen auch immer nicht anbieten möchte, besonders hoch zu bepreisen.

Als weitere Ursache für den Anstieg der Preise kommt die Möglichkeit in Betracht, dass die zuvor festgesetzten Honorare zu gering und nicht kostendeckend waren. Der Preisanstieg im Zuge der Liberalisierung spiegelte dann das rationale Verhalten der Notare wider, die Preise an die tatsächlichen Kosten anzupassen. Vor der Liberalisierung hätte dann eine Quersubventionierung der Familienangelegenheiten stattgefunden, bei der Verluste, die durch nicht kostendeckende Honorare entstehen, durch Gewinne, die durch höhere Entgelte in anderen Rechtsbereichen realisiert werden, kompensiert werden (Van den Bergh/Montangie, 2006a). In Untersuchungen zum niederländischen Markt für Notare wird angenommen, dass diese Form der Quersubventionierung durchaus üblich war (Van den Bergh/Montangie, 2006a). Die im Gegensatz zu den Preisen für Familienangelegenheiten gesunkenen Entgelte im Bereich der Immobilienangelegenheiten sind ein Indiz dafür.

Hinweise für den deutschen Anwaltsmarkt

Die geschilderten Entwicklungen hinsichtlich Wettbewerb und Preisen lassen die Frage aufkommen, ob derartige Wirkungen auch für den deutschen Rechtsanwaltsmarkt zu erwarten sind, sofern es zu einer Preisfreigabe und weiteren Deregulierungen käme. Bei der Beantwortung dieser Frage wird im Folgenden nur auf die Entwicklungen des Vergleichslandes abgestellt. Auch werden nur die Aspekte behandelt, die in direktem Zusammenhang mit der Regulierung stehen, das heißt, eine Zunahme der Komplexität, aber auch der allgemeinen Bedeutung der rechtlichen Dienstleistungen und damit eine gesteigerte Nachfrage, die ebenfalls Wirkungen auf die Vergütungshöhe haben können, bleiben außer Betracht.

Ein wesentlicher Unterschied zwischen der Regulierung für niederländische Notare vor 1999 und für deutsche Rechtsanwälte besteht darin, dass in Deutschland ein Mindestpreis gilt, der jedoch über Vergütungsvereinbarungen Abweichungen nach oben zulässt, während in den Niederlanden feste Preisvorgaben galten. Damit besteht für Rechtsanwälte in Deutschland die Möglichkeit, im Rahmen von Vergütungsvereinbarungen höhere Entgelte zu fordern als im RVG vorgesehen. Auch existiert kein Kontrahierungszwang, so dass Mandate nicht angenommen werden müssen, die keine Aussicht auf ausreichende Entlohnung bieten. Sofern also die vormals als unprofitabel geltenden festen Preise für niederländische Notare für Familienangelegenheiten als Ursache für den Preisanstieg gelten, ist in Deutschland nicht mit einer ähnlichen Reaktion zu rechnen. Bereits jetzt haben die Anwälte – im Gegensatz zu ihren niederländischen Notarskollegen vor 1999 – theoretisch die Möglichkeit, bei unprofitablen gesetzlichen Honoraren über Vergütungsvereinbarungen ein höheres Entgelt zu erhalten. Dass dies kein völlig unübliches Vorgehen ist, zeigt zum Beispiel die Studie des Soldan-Instituts, nach der 15 Prozent der Anwälte immer (3 Prozent) oder häufig (12 Prozent) Vergütungsvereinbarungen für die gerichtliche Vertretung abschließen (Hommerich/Kilian, 2006). Die zu geringe Höhe der gesetzlichen Vergütung bei bestimmten Mandaten wird dabei als wichtigster Grund für den Abschluss von Vergütungsvereinbarungen genannt. Dies gilt sowohl für große Kanzleien mit mehr als 20 Anwälten als auch für Einzelanwälte (Hommerich/Kilian, 2006). Die deutschen Rechtsanwälte sind damit nicht gezwungen, bis zu einer Preisfreigabe zu warten, um eine profitable Vergütung auch bei kleinen Mandaten zu vereinbaren.

Nicht auszuschließen ist allerdings, dass Rechtsanwälte befürchten, Mandate nicht zu bekommen, wenn sie höhere als die gesetzlichen Entgelte vereinbaren möchten. Dies kann insbesondere für kleine und/oder neue Kanzleien gelten, die sich eine Reputation aufbauen wollen und auf kleine Mandate angewiesen sind. Sofern diese Mandate tatsächlich defizitär wären, kann über höhere Preise aus anderen Fällen eine Quersubventionierung erfolgen. Wenn dann im Zuge des Wettbewerbs die höheren Einnahmen aus bislang profitablen Mandaten sinken und das Potenzial zur Quersubventionierung schwindet, könnten die Preise im Bereich der geringen Mandate angehoben oder die Übernahme der Mandats abgelehnt werden. Dies ist insbesondere bei Anwälten vorstellbar, die bereits derzeit nur wenige hohe Mandate bearbeiten. Die negative Folge wäre, dass der Zugang zum Recht für einkommensschwache Personen beschränkt würde und dass auf die Durchsetzung von Ansprüchen mit geringem Streitwert verzichtet würde.

Die erwähnte Untersuchung des Soldan-Instituts stellt hinsichtlich des Prinzips der Quersubventionierung fest, dass bei gut der Hälfte der Anwälte, die eine Bewertung des Prinzips vornahmen, eine Quersubventionierung nicht stattfindet, weil die ertragsschwachen Mandate überwiegen (Hommerich/Kilian, 2006). Ursächlich hierfür ist die starke Segmentierung des Anwaltsmarktes, die dazu führt, dass ertragsschwache und ertragsstarke Mandate ungleich auf die Kanzleien verteilt sind und es so nicht zum vorgesehenen Ausgleich der geringen Einnahmen aus kleinen Mandaten kommt.

5.2 England und Wales

Die Liberalisierung von 1985

Weitere Praxiserfahrungen der Liberalisierung juristischer Dienstleistungen liefern England und Wales. Bis 1985 besaßen dort die Anwälte (Solicitors) ein Monopolrecht für eigentumsrechtliche Dienstleistungen (conveyancing service), das mit dem Administration of Justice Act aufgehoben wurde. Durch die Einführung des Berufs des Licensed Conveyancer sollte der Wettbewerb in diesem Bereich durch zusätzliche Marktzutritte erhöht werden, da von nun an nicht mehr nur die Anwälte die entsprechenden Dienstleistungen anbieten durften. Ein Jahr zuvor war das Werbeverbot für die Anwälte entfallen. Eine Gebührenordnung wurde zwar bereits 1973 abgeschafft (Love/Stephen, 1997), dennoch interessieren die Preisentwicklungen im Zuge der Liberalisierung.

Entwicklungen nach der Liberalisierung

Innerhalb von acht Jahren hatte sich die anwaltliche Werbung fest etabliert. 1992 gaben fast 60 Prozent der Anwälte an, Werbemaßnahmen durchgeführt zu haben. Auffällig dabei: Nur 4 Prozent hatten mit ihren Honoraren geworben (Love/Stephen, 1997). Eine potenzielle Erklärung bietet der Umstand, dass Konsumenten, die die Qualität der Leistung ex ante nicht beurteilen können, vom Preis auf die Qualität schließen. Die Werbung mit einem geringen Preis wäre dann kontraproduktiv, da sie eine geringe Qualität suggerieren könnte, weshalb gar nicht mit dem Preis geworben wird. Ebenso könnten höhere Preise eine hohe Qualität signalisieren, so dass das Problem der adversen Selektion verringert würde. Dennoch liefern empirische Untersuchungen Hinweise dafür, dass die Möglichkeit zur Werbung einen Beitrag zur Preissenkung leistet, auch wenn nicht mit dem Preis selbst geworben wird (OECD, 2002).

Infolge der Marktzutrittsmöglichkeit für Licensed Conveyancers zeigten sich zunächst sinkende Preise der Solicitors, allerdings bevor der Marktzutritt real möglich wurde. Dies kann als Reaktion auf die potenzielle Konkurrenz interpretiert werden, auch wenn diese (noch) gar nicht im Markt aktiv ist. Nach erfolgten Marktzutritten und prinzipiell höherem Wettbewerbsdruck sind dann jedoch zwischen 1989 und 1992 die Preise der Solicitors gestiegen, obwohl die Honorare der Licensed Conveyancers zunächst 20 bis 30 Prozent geringer waren. Diese Differenz hat

sich im Zeitverlauf verringert, indem die Conveyancers ihr Verhalten dem der Solicitors angeglichen haben und ebenfalls die Preise erhöhten. Um ausreichend Marktanteile zu gewinnen, schien somit ein Preiswettbewerb nicht nötig (Love/Stephen, 1997). Diese Entwicklung widerspricht damit der bezweckten Zielsetzung eines intensiveren Wettbewerbs und legt eher eine Art impliziten Kartellverhaltens nahe. Die Wirkung der Liberalisierung in diesem Rechtsbereich war somit relativ gering, die erhofften Preissenkungen infolge von mehr Wettbewerb blieben aus.

Mögliche Ursachen

Eine potenzielle Ursache für den geringen Wettbewerbsdruck und damit unterbliebene Preissenkungen können in geringen Marktzutritten trotz erfolgter Liberalisierung bestehen. So verweisen Love/Stephen (1997) auf den Aspekt, dass viele potenzielle Wettbewerber, die die Voraussetzungen zur Tätigkeit als selbstständiger Licensed Conveyancer erfüllen, vor der Einführung dieses Berufes als Angestellte bei Rechtsanwälten (Solicitors) tätig waren und es auch danach weiter blieben. Der Wettbewerb wurde somit nicht gesteigert.

Als weiteren Erklärungsgrund führen sie die geringen Möglichkeiten der Licensed Conveyancers zur Risikodiversifizierung an, da diese im Gegensatz zu den Anwälten nur eine Dienstleistung anbieten. Damit entfällt die Möglichkeit, das Geschäftsrisiko auf mehrere Bereiche zu verteilen. Dieses höhere Risiko kann als Prämie in die Preise eingehen, wodurch diese höher ausfallen und nur geringen Wettbewerbsdruck auf die Solicitors ausüben.

Hinweise für den deutschen Anwaltsmarkt

Auch die geschilderten Entwicklungen in England und Wales legen die Frage nahe, inwiefern mit ähnlichen Entwicklungen auf dem deutschen Anwaltsmarkt im Falle einer Preisfreigabe zu rechnen wäre beziehungsweise ob eine Vergleichbarkeit möglich ist. Ähnlich wie im Fall der Niederlande wird für die englische Entwicklung ein nicht ausreichender Marktzutritt angeführt. Wie oben erläutert (Kapitel 3), ist die Wettbewerbsintensität anhand der beobachtbaren relevanten Daten im deutschen Anwaltsmarkt als ausgeprägt zu beurteilen und die Anwaltszahlen sind steigend, weshalb eine analoge Entwicklung eher unwahrscheinlich ist.

Sofern die Wettbewerbsintensität in bestimmten Bereichen (sachlich/räumlich) gering ist und damit die Preisfreiheit wirkungslos bleibt, könnte der Aspekt der Liberalisierung des Marktzutritts auftauchen. Vor dem Hintergrund der asymmetrischen Information würde dies aber Fragen nach der Qualitätssicherung aufwerfen, die durch Marktzugangsregelungen erreicht werden kann. Zum Schutz gerade der privaten Mandanten, die in stärkerem Ausmaß von der Informationsasymmetrie betroffen sind als große gewerbliche Nachfrager, ist die Sicherstellung einer Mindestqualität jedoch wichtig. Diese lässt sich zum Beispiel durch Ausbildungsanforderungen und das Anwaltsmonopol bei der Vertretung vor Gericht erreichen. Letzteres fördert zudem die

Effektivität der Gerichtsverfahren und ermöglicht dadurch Kosteneinsparungen der Justiz (Monopolkommission, 2006).

Als ein Erklärungsgrund für die englische Entwicklung der steigenden Preise der Conveyancers und die Annäherung an die Preise der Solicitors wurde die fehlende Gelegenheit zur Risikodiversifizierung angeführt. Da in Deutschland im Falle freier Vergütung alle Anwälte prinzipiell auch ihr Tätigkeitsgebiet bestimmen können und sie nicht auf eine bestimmte Dienstleistung festgelegt sind, sind auch aus diesem Grunde steigenden Entgelte, die einen Risikoaufschlag beinhalten, wie sie in England/Wales zu beobachten waren, unwahrscheinlich.

6. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Die Märkte für juristische Dienstleistungen unterliegen in der EU und in Deutschland unterschiedlichen Regulierungen. Derartige Regulierungen bedürfen der ökonomischen Rechtfertigung, da sie Eingriffe in den Markt- und Wettbewerbsmechanismus darstellen. Ein denkbarer Rechtfertigungsgrund kann die Existenz asymmetrischer Informationsverteilung sein. Der Markt für juristische Dienstleistungen ist durch ein solches Vorliegen asymmetrischer Informationsverteilung gekennzeichnet. Damit besteht die Gefahr des Marktversagens aufgrund adverser Selektion. Von Informationsasymmetrien sind allerdings nicht alle Nachfrager gleichermaßen betroffen. In der Regel dürften gewerbliche Nachfrager, die häufig juristische Dienstleistungen in Anspruch nehmen, sehr viel besser in der Lage sein, die Qualität der Leistung des Anwalts zu beurteilen. Private Mandanten sind deshalb stärker von den negativen Wirkungen der asymmetrischen Information betroffen. Marktendogene Mechanismen zur Verringerung derartiger Probleme bietet das so genannte Signaling, bei dem die besser informierte Marktseite versucht, Informationen weiterzugeben und die Güte der angebotenen Qualität zu vermitteln, um so einen angemessenen Preis für die Leistung zu erhalten. Im Bereich anwaltlicher Leistungen kommt insbesondere der Aufbau von Reputation als Form des Signaling in Betracht, obgleich hierdurch das Problem der asymmetrischen Information nicht gelöst, sondern nur gemindert werden kann.

Mit Hilfe von Regulierungen wird versucht, die Marktergebnisse zu verbessern. Marktzugangsregelungen und Anforderungen an die Ausbildung von Rechtsanwälten können ein gewisses Maß an Qualität sicherstellen, so dass es im Wettbewerb nicht zur adversen Selektion und Qualitätsverschlechterungen kommen muss und die Nachfrager bereit sind, angemessene Preise zu zahlen. In Deutschland gelten im Gegensatz zu einer Vielzahl europäischer Länder zudem regulierte Mindestpreise für die anwaltliche Vertretung vor Gericht. Dem potenziellen Nutzen von Regulierungen sind jedoch immer die damit einhergehenden Kosten gegenüberzustellen, die unter anderem in Beschränkungen des Wettbewerbs bestehen, die wiederum zu Ineffizienzen und höheren Preisen zulasten der Verbraucher führen können. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage nach der Wettbewerbsintensität im Bereich der juristischen Dienstleistungen, nach der Höhe der Vergütung für die anwaltliche Leistung im europäischen Vergleich sowie nach potenziellen Wirkungen einer Liberalisierung hinsichtlich der Höhe der Vergütung.

Zur Beurteilung der Wettbewerbssituation auf dem deutschen Markt für juristische Dienstleistungen wurden die Angebots- und die Nachfrageseite betrachtet sowie der Regulierungsrahmen international verglichen. Hinsichtlich der Angebotsseite weisen Marktstruktur- und Umsatzdaten im internationalen Vergleich trotz bestehender Marktzugangsrestriktionen auf einen relativ intensiven, funktionsfähigen Wettbewerb auf dem deutschen Anwaltsmarkt hin. Die Anwaltsdichte ist im Vergleich zu den hier betrachteten Ländern meist höher und die Zahl der Rechtsanwälte ist in den letzten Jahren stetig gestiegen, was den Wettbewerb intensiviert hat. Unterschiedliche Umsatzkennziffern lassen den Schluss zu, dass die Umsätze deutscher Rechtsanwälte und Kanzleien im internationalen Vergleich eher unterdurchschnittlich sind. Da die Umsätze im Zusammenhang mit der anwaltlichen Vergütung stehen, könnte dies auf eine geringere Durchschnittsvergütung im internationalen Vergleich schließen lassen.

Im Bereich der Nachfrage nach anwaltlichen Leistungen ist eine geringe Preissensitivität zu konstatieren, weshalb dem Preis bei der Anwaltswahl weniger Bedeutung zukommt als Kriterien wie Qualität, fachliche Fähigkeiten sowie Reputation. Dies schmälert den Preiswettbewerb zwischen den Anwälten und kann damit auch sinkenden Preisen entgegenwirken. Eine Aufhebung gesetzlicher Vergütungsregelungen in Deutschland könnte insbesondere für private Mandanten deshalb geringe Preiswirkungen haben, sofern sich dieses Nachfrageverhalten nicht kurzfristig ändern wird und die Anwälte nicht über den Faktor Preis konkurrieren müssen.

Ursächlich für das geringe Preisbewusstsein sind unter anderem die Intransparenz des Marktes und somit hohe Informationskosten. Zur Steigerung der Preistransparenz können Informationssysteme und -verpflichtungen dienen, die die Möglichkeit zum Preisvergleich verbessern. Auch die Existenz einer Honorarordnung, wie sie das deutsche RVG beinhaltet, kann die Transparenz erhöhen und die Transaktionskosten senken, was sich positiv auf die Inanspruchnahme anwaltlicher Dienstleistungen und damit den Zugang zum Recht auswirken kann, weil ex ante eine bessere Kosteneinschätzung möglich ist. Verdeckte Preissteigerungen, die infolge geringer Transparenz denkbar sind, ließen sich dann schwerer durchsetzen. Die Orientierung an einer Honorarordnung kann die vertragliche Einigung zwischen Mandant und Rechtsanwalt erleichtern, da die Transaktionskosten sinken. Dies gilt auch für die Einigung bei Rechtsschutzversicherungsverträgen, da hierin geregelt werden muss, bis zu welcher Kostenhöhe der Versicherungsschutz gilt. Auch hier erspart die Orientierung an einer Honorarordnung aufwendige bilaterale Verhandlungen zwischen der Versicherung und dem Versicherungsnehmer.

Vergütungsregelungen und andere Formen der Regulierungen stehen allerdings im Widerspruch mit einer wettbewerblich organisierten Marktverfassung, weshalb die Rechtfertigung und Wirkungen der Regulierung kritisch zu hinterfragen sind. Im internationalen Vergleich ist die Regulierungsintensität in Deutschland, wie sie anhand der Indikatoren der OECD dokumentiert wird, überdurchschnittlich hoch. Einen wesentlichen Anteil daran hat die Preisregulierung, die für die Vertretung vor Gericht gilt, während für die außergerichtliche Beratung Vergütungsvereinbarungen zu treffen sind. Es existiert damit in Deutschland ein Nebeneinander freier Preisverhandlungen und regulierter Mindestpreise. Die Regulierungsintensität anderer Bereiche – wie Werbung, interprofessionelle Zusammenarbeit, Ausbildungsanforderungen – liegt in etwa im Durchschnitt der hier verglichenen Länder. Zwischen den unterschiedlichen Regulierungen bestehen Synergieeffekte, weshalb die Wirkungen einer möglichen Preisfreigabe auch von anderen Regulierungen abhängen.

Nach bislang verfügbaren empirischen Erkenntnissen leistet beispielsweise die Möglichkeit zur Werbung für Rechtsanwälte einen nachweisbaren Beitrag für Preissenkungen. Dies war auch in England nach der Freigabe der Werbung zu erkennen, selbst wenn nicht mit den Honoraren selbst geworben wurde, sondern mit Qualitätsmerkmalen und der Reputation. Die in Deutschland zwar weiterhin beschränkte, aber prinzipiell erlaubte Werbung von Rechtsanwälten könnte somit positiv auf die Effekte einer möglichen Preisfreigabe wirken. Der Informationsstand der Nachfrager wird dadurch verbessert und damit deren Entscheidung bei der Anwaltswahl erleichtert, was auch den Preis stärker in den Blickpunkt der Mandanten rückt.

Für die Beurteilung der Vergütungshöhe der Anwaltsleistung in Deutschland kann ein internationaler Vergleich hilfreich sein. Dazu bedarf es aussagefähiger allgemeingültiger Daten, die der-

zeit jedoch nicht vorliegen. Als Anhaltspunkt wurde deshalb auf Erhebungen der Weltbank zurückgegriffen. In ihrer jährlichen Studie „Doing-Business“ ermittelt die Weltbank anhand eines konkreten Beispielfalls unter anderem die Höhe der für den geschilderten Fall entstehenden Anwaltskosten in unterschiedlichen Ländern. Ein Vergleich dieser Daten unter europäischen Staaten zeigte, dass diese Kosten in Deutschland trotz der herrschen Regulierung gering sind, während sie in vielen anderen Ländern – auch in solchen, in denen nur eine geringe Regulierungsdichte herrscht – zum Teil merklich höher ausfallen. Zur Beurteilung, ob und in welchem Ausmaß durch den Abbau von Regulierungen Kostensenkungen induziert werden können, ist der jeweilige Ausgangszustand von Bedeutung. Da die Kosten in Deutschland anhand der hier verwendeten Datengrundlage im internationalen Vergleich gering sind, können solche Kostensenkungen im Zuge einer Liberalisierung – zum Beispiel durch die Freigabe der anwaltlichen Vergütung – geringer ausfallen als in anderen Ländern, die gleichfalls über eine intensive Regulierung, aber auch höhere Kosten verfügen.

Über die Höhe der anwaltlichen Vergütung liegen derzeit keine allgemeingültigen internationalen Vergleichsdaten vor, so dass keine Rückschlüsse möglich sind, ob in Ländern wie Deutschland, die über eine Vergütungsregulierung verfügen, systematisch höhere Preise für die Anwaltsleistung zu zahlen sind. Deshalb wurde hier versucht, derartige Daten zu erheben. Die dazu durchgeführte Befragung anhand von Modellfällen lieferte aufgrund einer zu geringen Rücklaufquote jedoch keine repräsentativen Aussagen für einen internationalen Vergleich. Die Ursachen dafür können unter anderem in der geringen Transparenz der Systeme mit freier Vergütungsvereinbarung und zeitbasierter Abrechnung gesehen werden, die eine verlässliche ex ante-Einschätzung der Anwaltsvergütung kaum möglich machen. So sei zum Beispiel die Bearbeitungsdauer eines Modellfalles im Voraus nicht zu beurteilen und damit auch die Berechnung der Gesamtvergütung nicht möglich.

Die vorliegenden Ergebnisse der internationalen Befragung lassen zwar keine verallgemeinerbaren belastbaren Schlussfolgerungen zu, erlauben aber einige vorsichtige Tendenzaussagen. Anhand der vorliegenden Datenbasis liegt die Vergütung für deutsche Rechtsanwälte gemäß RVG im Bereich geringer Streitwerte teilweise etwa auf gleicher Höhe mit den Angaben für die hier betrachteten Länder, aber häufig auch erheblich darunter. Bei den höheren Streitwerten sind die RVG-Honorare in Deutschland hinsichtlich der hier vorliegenden Angaben des Öfteren höher, zum Teil ähnlich, aber teilweise auch geringer, so dass kein klares Muster erkennbar ist. Das hieße, dass insbesondere im Bereich der geringen Mandate die anwaltliche Leistung in Deutschland häufig zu geringeren Kosten für den Mandanten führt als in den Vergleichsländern. Der Anteil geringer Mandate (bis 2.000 Euro) machte im Jahr 2005 in Deutschland fast 70 Prozent aller erledigten Verfahren bei Zivilprozesssachen vor Amtsgerichten aus, womit diesem Bereich hinsichtlich der Fallzahl eine große Bedeutung zukommt.

Sollte sich dieses Muster auch bei einer verlässlichen Datengrundlage bestätigen, ließe sich schlussfolgern, dass die anwaltliche Leistung bei geringen Streitwerten in Deutschland derzeit kostengünstiger ist als in den meisten Vergleichsländern mit freier Vergütungsvereinbarung. Die Durchsetzung von Ansprüchen mit geringem Streitwert mittels rechtsanwaltlicher Vertretung wäre somit unter Berücksichtigung finanzieller Aspekte eher möglich, wovon einkommensschwache Gruppen profitieren können. In Ländern, in denen die Anwaltsvergütung auch bei geringen Streitwerten relativ hoch ist, zeigt sich die Austragung von gerichtlichen Streitigkeiten mit geringem Streitwert als unattraktiv. Um dennoch den Zugang zum Recht zu gewährleisten, existieren

zum Beispiel in Finnland staatliche Rechtshilfebüros und staatliche Kostenerstattungen. Die dafür anfallenden Pro-Kopf-Ausgaben der staatlichen Kostenhilfe (legal aid) beliefen sich in Finnland im Jahr 2004 auf 10,38 Euro, während in Deutschland 6,23 Euro pro Kopf anfielen.

Ferner lässt eine große Differenzierung der Vergütungshöhe in Abhängigkeit der Streitwerte auf die Absicht der Quersubventionierung schließen. Hierüber ließen sich prinzipiell die Entgelte im subventionierten Bereich geringer Streitwerte gering halten und der Zugang zum Recht dort verbessern. Die Subventionierung erfolgte dann durch höhere Einnahmen aus Mandaten mit hohem Streitwert. Unabhängig von theoretischen Effizienz- und Effektivitätsüberlegungen einer derartigen Subventionierung, scheint die praktische Funktionsfähigkeit in Deutschland infolge des segmentierten Anwaltsmarktes jedoch zumindest fraglich.

Würden auch in Deutschland die gesetzlichen Mindestpreise für die Vertretung vor Gericht zugunsten freier Vergütungsvereinbarung aufgegeben, stellt sich die Frage nach der potenziellen Entwicklung der Vergütungshöhe und ob es zu Preissenkungen kommt, wie es durch die Deregulierung angestrebt wird oder, ob gegebenenfalls auch steigende Preise denkbar sind, wie es zum Teil in anderen Ländern zu beobachten war.

Die theoretisch möglichen Preissenkungen sind insbesondere dann realistisch, wenn die gesetzlichen Entgelte hoch sind – also im Bereich hoher Streitwerte. Im Bereich geringer Streitwerte und geringer Vergütung sind die Senkungspotenziale deshalb eher als begrenzt zu betrachten. Fallen infolge von dann geringeren Preisen aus Mandaten mit hohem Streitwert Einnahmen weg, die zuvor im Rahmen einer Mischkalkulation zur Subventionierung kleiner Mandate gedient haben, so ist die Anhebung der Preise für diese geringen Mandate prinzipiell denkbar. Da jedoch bereits derzeit die Funktionsfähigkeit der Quersubventionierung fraglich ist, weil vielfach die geringen Mandate überwiegen, stellt sich die Frage, warum erst bei einer Aufhebung der regulierten Mindestpreise die Honorare von den Anwälten erhöht werden sollten, was auch bei der derzeitigen rechtlichen Ausgestaltung möglich ist.

Liberalisierungserfahrungen anderer Länder können Hinweise für mögliche Entwicklungen in Deutschland liefern. Es wurden hierzu Fallstudien aus den Niederlanden und England/Wales betrachtet. Die bezweckten Preissenkungen für die entsprechenden juristischen Dienstleistungen blieben dort vielfach aus, es stellten sich zum Teil Preissteigerungen ein. Eine Ursachenanalyse verdeutlichte, dass die dortigen Erfahrungen nicht einfach auf Deutschland zu übertragen sind, da andere institutionelle Settings vorliegen. So werden beispielsweise zu geringe Marktzutritte und eine zu geringe Wettbewerbsintensität als ausschlaggebend angesehen. Die in den betrachteten Ländern angeführten Ursachen für Preissteigerungen sind somit unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen des deutschen Rechtsanwaltsmarktes eher unwahrscheinlich oder außerhalb der Vergütungs(de)regulierung zu sehen.

Literatur

- Akerlof**, George A., 1970, The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, 3, S. 488-500
- Berg**, Hartmut, 1995, Wettbewerbspolitik, in: Bender, D. et al. Hrsg., Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, 6. Aufl., München
- BMJ**, 2007, Entwurf eines Gesetzes zur Neuregelung des Rechtsberatungsrechts
- Bundesnotarkammer**, 2007, Notarstatistik auf der Homepage der Bundesnotarkammer vom Januar 2007, <http://www.bnotk.de/Notar/Notarstatistik/Notarstatistik.html>
- Bundesrechtsanwaltskammer**, 2006, Statistik auf der Homepage der Bundesrechtsanwaltskammer vom Januar 2007; http://www.brak.de/seiten/08_02.php
- Conway**, Paul / **Janod** Veronique / **Nicoletti**, Giuseppe, 2005, Product Market Regulation in OECD Countries: 1998 to 2003, OECD Economics Department Working Papers, No. 419, Paris
- Conway**, Paul / **Nicoletti**, Giuseppe, 2006, Product Market Regulation in the non-manufacturing Sectors of OECD Countries: Measurement and Highlights, in: OECD Economics Department Working Papers, No. 530, Paris
- Copenhagen Economics**, 2006, The Legal Profession – Competition and Liberalisation, Copenhagen
- Darby**, Michael R. / **Karni**, Edi , 1973, Free Competition an the Optimal Amount of Fraud, in: The Journal of Law and Economics, Vol. 16, S. 67-88
- Deutscher Anwaltverein**, 2006, Zur Regulierung des Vergütungs- und Berufsrechts für Rechtsanwälte in Deutschland, Vorentwurf für ein Positionspapier des Deutschen Anwaltvereins e.V., Berlin
- Destatis**, 2005a, Entwicklung von Erzeugerpreisindizes für Rechtsberatung, Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden
- Enste**, Dominik, H. / **Hardege**, Stefan, 2006, IW-Regulierungsindex: Ein internationaler Vergleich – Methodik, Analysen und Ergebnisse, IW-Analysen, Nr. 16, Köln
- EU-Kommission**, 2004, Bericht über den Wettbewerb bei freiberuflichen Dienstleistungen, Mitteilungen der Kommission, KOM(2004) 83
- EU-Kommission**, 2005, Freiberufliche Dienstleistungen – Raum für weitere Reformen, Follow-up zum Bericht über den Wettbewerb bei freiberuflichen Dienstleistungen, KOM(2004) 83 vom 9. Februar 2004
- Fritsch**, Michael / **Wein**, Thomas / **Ewers**, Hans-Jürgen, 2001, Marktversagen und Wirtschaftspolitik – Mikroökonomische Grundlagen staatlichen Handelns, 4. Auflage, München

Hommerich, Christoph / **Kilian**, Matthias, 2006, Vergütungsvereinbarungen deutscher Rechtsanwälte, Forschungsberichte des Soldan Instituts für Anwaltmanagement, Bd. 3, Essen

Kilian, Matthias, 2006, Finnland: Eine evidenz-basierte Annäherung an den Klassenprimus der Europäischen Kommission – Betrachtungen zum finnischen Rechtsdienstleistungsmarkt, in: BRAK-Mitteilungen 5/2006, S. 194-199

Kuijpers, Nicole / **Noailly**, Joelle / **Vollaard**, Ben, 2005, Liberalisation of the Dutch notary profession, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis Document No. 93, The Hague

Love, James H. / **Stephen**, Frank H., 1997, Deregulation and Professional Boundaries: Evidence from the English Legal Profession, in: Business and Economic History, Vol. 26, No. 2, S. 792-804

Monopolkommission, 2006, Mehr Wettbewerb auch im Dienstleistungssektor!, Sechzehntes Hauptgutachten der Monopolkommission, Bonn

Nahuis, Richard / **Noailly**, Joelle, 2005, Competition and Quality in the Notary Profession, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis Document No. 94, The Hague

OECD, 1997, The OECD Report on Regulatory Reform, Volume II: Thematic Studies, Paris

OECD, 2001, Regulatory Reform in Ireland, Paris

OECD, 2002, Competition in Professional Services, in: OECD Journal of Competition Law and Policy, Vol. 3, 4, S. 46-116

OECD, 2006, Indicators of Product Market Regulation Homepage

Österreichischer Rechtsanwaltskammertag, 2005, Mein Recht ist kostbar - Was Sie über das Honorar des Rechtsanwalts wissen sollten. Eine Information der Österreichischen Rechtsanwälte, Wien

Paterson, Iain / **Fink**, Marcel / **Ogus**, Anthony, 2003, Economic impact of regulation in the field of liberal professions in different Member States, Study for the European Commission, DG Competition, Institut für Höhere Studien, Wien

Roemer, Peter / **Stroh**, Astrid / **Lorenz**, Susanne, 2005, Entwicklung von Erzeugerpreisindizes für Dienstleistungen, in: Statistisches Bundesamt – Wirtschaft und Statistik 12/2005, S. 1248-1256

Schmid, Christoph / **Lee**, Gabriel S. / **Sebastian**, Steffen / **Fink**, Marcel / **Paterson**, Iain, 2006, Preliminary Findings from the ongoing Study on „Conveyancing Services Regulation in Europe“

Schmidt, Ingo, 2005, Wettbewerbspolitik und Kartellrecht, 8. Aufl., Stuttgart

Van den Bergh, Roger / **Montangie**, Yves, 2006a, Competition in Professional Services Markets: Are Latin Notaries Different?, in: Journal of Competition Law and Economics 2 (2), S. 189-214

Van den Bergh, Roger / **Montangie**, Yves, 2006b, Theory and Evidence on the Regulation of the Latin Notary Profession, ECRI-report 0604, Rotterdam

Weltbank, 2006, Doing Business in 2007 – How to reform, Washington

Weltbank, 2008, Doing Business 2008, <http://www.doingbusiness.org>

Anhang 1: Anwaltsvergütung im Ausland

Der Anhang 1 gibt in weitem Umfang Texte wieder, die vom DOKUMENTATIONSZENTRUM FÜR EUROPÄISCHES ANWALTS- UND NOTARRECHT IN KÖLN (Direktor Professor Dr. M. Henssler) in Gestalt von Länderberichten in das Internet gestellt wurden:

<http://www.uni-koeln.de/jur-fak/dzeuanwr/indexdeutsch.html>.

Dänemark:

Dänemark kennt keine gesetzlich festgelegten Gebühren. Der Rechtsanwalt rechnet dort nach Honorartarifen ab, die vom staatlichen Monopolaufsichtsamt genehmigt sein müssen, jedoch nur als Richtlinien zu verstehen sind, von denen bei Vorliegen besonderer Umstände abgewichen werden kann (Asmussen AnwBl. 72, 173; 81, 55; Steiniger BRAK-Mitteilungen 83, 63, 68). Gesetzlich ist die Problematik der Anwaltsvergütung nur rudimentär dahingehend geregelt. Nach der entsprechenden Bestimmung im Rechtspflegegesetz darf ein Anwalt kein höheres Honorar fordern, als angemessen ist. Die Ausfüllung des unbestimmten Rechtsbegriffs der Angemessenheit erfolgte traditionell durch Empfehlungen des Generalsekretariats des Anwaltsverbandes, die typische anwaltliche Tätigkeitsgebiete wie Klagen oder Forderungsbeitreibungen erfassten. Doch wurden die Empfehlungen des Anwaltsverbandes im August 1996 wegen Verstoßes gegen Wettbewerbs- und Kartellrecht aufgehoben (näher Kilian, ZVersWiss 1999, S. 29-30).

Finnland:

In Finnland kann der Rechtsanwalt seine Gebühren nach den vom finnischen Anwaltsverband 1974 erarbeiteten Gebührenrichtlinien je nach Art und Umfang seiner Tätigkeit innerhalb eines in den Richtlinien festgelegten Gebührenrahmens bemessen (AnwBl. 76, 326).

Frankreich:

In Frankreich gibt es kein der deutschen Regelung vergleichbares Gesetz. Eine Vergütung ist nur für die gerichtliche Vertretung geregelt. Der avocat setzt seine Honorare grundsätzlich – möglichst im Einvernehmen mit dem Mandanten – frei fest. Üblicherweise werden die Honorare nach Zeitaufwand bemessen. Von den Anwaltskammern aufgestellte Richtlinien für Anwaltsgebühren wurden Ende der siebziger Jahre als wettbewerbswidrig verboten. Erfolgt keine dezidierte Vereinbarung über die Vergütung, nimmt der Anwalt die Bestimmung autonom vor. Nach dem Gesetz vom 10. Juli 1991 ist der Anwalt allerdings allgemein gehalten, bei der Bestimmung die wirtschaftliche Situation des Mandanten, die Schwierigkeit des Falles, die Auslagen, die eigene Reputation, den zeitlichen Aufwand und den Ausgang des Verfahrens zu berücksichtigen (Kilian, ZVersWiss 1999, S. 32).

England und Wales:

In England/Wales bestehen für Solicitor und Barrister keine gesetzlichen Rechtsanwaltsvergütungsregeln. Die Gebühren richten sich nach dem Zeitaufwand (Botschaft der Bundesrepublik

Deutschland – London, 2006). Der Solicitor zahlt als Auftraggeber die vereinbarte Vergütung an den Barrister und stellt diese dann dem Mandanten als Teil der eigenen Auslagen in Rechnung (Marcus AnwBl. 60, 1; Turner AnwBl. 67, 177; vgl. auch AnwBl. 79, 145; 81, 62). In nicht-streitigen Angelegenheiten (non-contentious work) darf ein Solicitor eine Entlohnung verlangen, die angesichts der Umstände des Falles und insbesondere der von ihm erbrachten Dienstleistungen angemessen (fair and reasonable) sein muss. Nach dem „Solicitor’s Non-Contentious Business Remuneration Order 1994“ sind die zugrunde zu legenden Kriterien die Komplexität der Tätigkeit, der Arbeitsaufwand, das fachliche Spezialwissen des Bearbeiters, die Bedeutung der Sache, das Haftungsrisiko und der Umfang des Mandats. Stellt der Mandant die Angemessenheit des geforderten Honorars in Frage, ist der Solicitor verpflichtet, eine Überprüfung durch seine berufsständische Vereinigung, die Law Society, durchführen zu lassen. Der Mandant selbst kann das Honorar auch unmittelbar durch einen gerichtlichen „taxing master“ überprüfen lassen. Bei so genanntem „contentious business“, also streitigen und mithin regelmäßig gerichtlichen Verfahren, kann die Honorarrechnung vom Mandanten oder dem zur Kostenerstattung Verpflichteten zur Überprüfung bei Gericht eingereicht werden (Kilian, ZVersWiss 1999, S. 36).

Niederlande:

In den Niederlanden gibt es weder gesetzliche Gebührevorschriften noch sonst wie verbindliche Tarife. 1988 wurde ein unverbindliches Kalkulationsschema für Anwaltsdeklarationen veröffentlicht und zur Anwendung empfohlen (Kernkamp AnwBl. 88, 455). Die Berechnung der Anwaltskosten weicht in den Niederlanden traditionell von den aus anderen Ländern gewohnten Maßstäben ab. Die im Anwaltskodex von 1992 ("Gedragregels") aufgestellte Regel 25.1. bestimmt lediglich, dass die liquidierten Honorare angemessen zu sein und alle Aspekte der erbrachten anwaltlichen Dienstleistung zu berücksichtigen haben. Diese Formulierung ist in der Vergangenheit durch einen Referenztarif empfehlenden Charakters ausgefüllt worden. Im Jahre 1997 wurden diese Empfehlungen abgeschafft, so dass jeder Anwalt sein Honorar nunmehr selbst bestimmen kann (vgl. Kilian, ZversWiss 1999, 44).

Österreich:

In Österreich gilt der Grundsatz freier Honorarvereinbarung (§ 16 Abs.1 RAO). Allerdings darf der Rechtsanwalt sein Honorar nur in einer Größenordnung vereinbaren, die nicht in einem offensichtlichen Missverhältnis zum Wert des Gegenstandes, zur voraussichtlichen Leistung oder zum angestrebten Verhältnis steht (§§ 1152 ABGB und § 50 Richtlinien Berufsausübung). Fehlt es an einer Honorarvereinbarung, ergibt sich die Höhe der Vergütung aus dem Rechtsanwalts-tarif-Gesetz (RATG), das unter anderem für zivilgerichtliche und schiedsrichterliche Verfahren, Strafverfahren über eine Privatklage und die Vertretung von Privatbeteiligten einschlägig ist. Für diese Verfahrensarten erfolgt eine etwaige Kostenerstattung nach Maßgabe des RATG. Der Honoraranspruch des Rechtsanwalts nach dem RATG ist im Wesentlichen von zwei Parametern abhängig, nämlich der Art und Dauer der Leistung und der so genannten Bemessungsgrundlage (= Gegenstandswert). In einem dem RATG angeschlossenen und einen Bestandteil desselben bildenden Tarif werden die einzelnen Arten anwaltlicher Leistungen in neun Tarifposten, gestaffelt nach Gegenstandswerten, aufgeführt. Neben dem RATG existieren ferner die gemäß § 37 Ziffer 5 RAO vom Österreichischen Rechtsanwaltskammertag (ÖRAK) erlassenen Autonomen-Honorarrichtlinien (AHR). Sie finden Anwendung, wenn weder ein individuelles Ho-

norar vereinbart worden ist noch die Bestimmungen des RATG einschlägig sind oder wenn die Parteien ausdrücklich die Geltung der AHR vereinbart haben (Kilian, ZVersWiss 1999, 48).

Schweden:

In Schweden ist die anwaltliche Vergütung weder gesetzlich noch berufsständisch normiert. Einziger Anhaltspunkt ist, dass die Honorare angemessen sein müssen. Üblicherweise ist maßgebliches Kriterium die aufgewandte Zeit; hinzu kommen Faktoren wie die Schwierigkeit und das Ergebnis der Tätigkeit (Kilian, ZVersWiss 1999, S. 36).

Tschechische Republik:

Das Honorar des Rechtsanwalts richtet sich gemäß § 1 Abs. 1 des Anwaltstarifs grundsätzlich nach seinem Vertrag mit dem Mandanten; ist das Honorar nicht vertraglich festgelegt, richtet es sich nach den Bestimmungen des Anwaltstarifs über das außervertragliche Honorar. Bei der außervertraglichen Entlohnung bestimmt der Anwaltstarif auch die Höhe der Entlohnung anhand des Streitwerts und des Schwierigkeitsgrades, wobei die außervertragliche Entlohnung unter bestimmten Bedingungen bis auf das Dreifache erhöht und bis zur Hälfte herabgesetzt werden kann. Die Vergütung der Rechtsanwälte orientiert sich hierbei weniger an ihrer Tätigkeit in bestimmten Verfahrensabschnitten, sondern vielmehr an der Anzahl der vorgenommenen Handlungen (zum Beispiel einzelne Schriftsätze, Anwesenheit bei einzelnen Gerichtsterminen). Eine Partizipation des Rechtsanwalts am Erfolg des Rechtsstreits ist im Anwaltstarif nicht vorgesehen. Gemäß Art. 10 Abs. 2, 6 des ethischen Kodex soll die vereinbarte Entlohnung dem Wert und der Komplexität der Rechtssache angemessen sein und darf nicht in Form eines „Anteils an dem Ergebnis der Rechtssache“ vereinbart werden, es sei denn, es gibt besondere Gründe, vor allem besondere Vermögensverhältnisse oder sonstige soziale Gründe in der Person des Mandanten (vgl. Wielgosz, Der Rechtsanwalt in der Tschechischen Republik, 2004).

Ungarn:

In Ungarn wird der Rechtsanwalt auf Grund eines Auftrags des Mandanten oder auf gerichtliche Bestellung hin tätig. Der Auftrag kommt zustande, wenn sich Anwalt und Mandant über den Inhalt des Auftrags, das Auftragshonorar und die voraussichtlichen Kosten einig sind. Der angestellte Rechtsanwalt übt seine Tätigkeit auf Grund des von seinem Arbeitgeber erteilten Auftrags aus (§ 84 Abs. 2 AnwaltsG). Gemäß § 9 AnwaltsG ist das Auftragshonorar Gegenstand einer freien Vereinbarung zwischen dem Anwalt und dem Mandanten. Bis 1991 setzte eine VO des Justizministers Nr. 5/1962 (VI. 19.) einen gesetzlichen Rahmen für die Vergütungsvereinbarungen mit dem Mandanten fest. Diese Regelung wurde durch das AnwaltsG von 1991 mit der Begründung, dass die geistigen Dienstleistungen auch dem freien Wettbewerb unterliegen sollen, aufgehoben. Unter umfassender Geltung des Prinzips der Vertragsfreiheit sind sowohl Zeithonorare als auch Pauschal- und Erfolgsvergütungen gebräuchlich. So wird etwa im Grundstücksrecht die Vergütung verbreitet als Bruchteil des Grundstückswerts vereinbart, während zum Beispiel in Registerverfahren eine Pauschalvergütung üblich ist. Kleinere Kanzleien vereinbaren tendenziell eher Pauschal- und Erfolgsvergütungen, während größere Kanzleien dem internationalen Standard von Stundenhonoraren folgen. Erfolgshonorare sind nach §§ 9 und 23 AnwaltsG ausdrücklich gestattet; sie können als reines Erfolgshonorar oder als Erfolgs-

prämie vereinbart werden. Eine Einschränkung des sachlichen Anwendungsbereichs auf bestimmte Rechtsgebiete existiert nicht, so dass Erfolgsvergütungen auch im Bereich der Strafverteidigung Verwendung finden. Streitanteilsvereinbarungen sind ebenfalls zulässig; berufsethisch wird allerdings erwartet, dass die Beteiligung am Gewinn nicht unangemessen hoch ist. Gebräuchlich ist die Vereinbarung eines Fixums kombiniert mit einem Anteil an einem realisierten Erlös. Im Übrigen finden Vergütungsvereinbarungen ihre Grenzen nur nach dem Maßstab der Sittenwidrigkeit. Der Ethikkodex der Ungarischen Anwaltskammer bestimmt, dass der Anwalt verpflichtet ist, seinen Mandanten über die vom Gericht zu bestimmenden ersatzfähigen Prozesskosten zu unterrichten. Bei der Bestimmung der Prozesskosten, die die unterlegene Partei zu tragen hat, hat das Gericht die Möglichkeit, die Erstattungspflicht für unangemessen hohe Anwaltskosten zu begrenzen. Im Jahr 2003 wurde durch VO des Justizministers auf Grundlage der Ermächtigung in § 131 AnwaltsG eine Gebührentabelle für die Bestimmung der ersatzfähigen Anwaltskosten für den Fall, dass keine Honorarvereinbarung mit dem Mandanten getroffen wurde, eingeführt. Diese Tabelle könnte in Zukunft die Gerichte dazu veranlassen, Honorarvereinbarungen oberhalb der Tabellensätze nicht durch die unterlegene Partei ersetzen zu lassen. Eine weitere Tarifierung der Anwaltskosten existiert im Bereich der staatlichen finanzierten Kostenhilfe, das heißt für Pflichtverteidigungen und Beiordnungen in sonstigen Verfahren. Die aktuelle VO des Justizministeriums ist seit 1. Januar 2003 in Kraft und hat die Vorgängerverordnung aus dem Jahr 1991 abgelöst. Die in der VO vorgesehenen Vergütungssätze sind zwar deutlich angehoben worden, sind aber weiterhin äußerst niedrig. So erhält ein Pflichtverteidiger für sein Auftreten ein Stundenhonorar von 2.000 HUF (ca. 8 EUR) und für eine Besprechung mit einem inhaftierten Mandanten 1.000 HUF (ca. 4 EUR) pro Stunde. Die Pauschalvergütung für eine Tätigkeit in Zivilverfahren beträgt zwischen 2.000 und 7.500 HUF (ca. 8 bis 30 EUR). Diese Sätze sind von der Anwaltschaft als völlig unadäquat kritisiert worden (Kilian/Dux, WiRO 2006, 137).

Anhang 2: Fragebogen – Rechtsanwaltsvergütung in Europa

Allgemeine Informationen:

1. In welcher Stadt und in welchem Land sind Sie tätig?

2. Wie viele Rechtsanwälte sind in Ihrer Kanzlei tätig?

1 (), 2 bis 5 (), 6 bis 10 (), 11 bis 20 (), mehr als 20 ()

Modellfälle:

I. Allgemeines Zivilrecht

1. Der Mandant A hat eine Forderung in Höhe von 2.300 Euro gegen B. Er sucht den Rechtsanwalt auf, schildert ihm die Sachlage und bittet den Rechtsanwalt, die Forderung für ihn durchzusetzen. Der Rechtsanwalt versucht zunächst erfolglos, mittels Aufforderungsschreiben die Forderung außergerichtlich durchzusetzen. Sodann wird Klage erhoben. B verteidigt sich gegen die Klage. Es findet ein Termin zur mündlichen Verhandlung vor dem Gericht statt, an dem der Rechtsanwalt gemeinsam mit dem Mandanten teilnimmt. Das Gericht entscheidet im Anschluss durch Urteil.

2. Fall wie 1., der Streitwert beträgt 15.000 Euro.

3. Fall wie 1., der Streitwert beträgt 53.000 Euro.

In welcher Höhe würden Sie die Rechtsanwaltsgebühren für den Kläger berechnen?

1. _____

2. _____

3. _____

Falls Sie die Rechtsanwaltsgebühren auf Zeitbasis berechnen, welchen Stundensatz haben Sie zugrunde gelegt?

1. _____

2. _____

3. _____

II. Familienrecht

Die Mandantin möchte sich von ihrem Ehemann scheiden lassen. Die Eheleute haben keine Kinder. Unterhalt und sämtliche vermögensrechtlichen Auseinandersetzungen sind bereits vertraglich geregelt. Der Rechtsanwalt wird lediglich beauftragt, den Scheidungsantrag zu stellen. Nach einer eingehenden Beratung der Ehefrau stellt der Rechtsanwalt den Scheidungsantrag. Die Scheidung wird nach mündlicher Verhandlung vor dem Familiengericht ausgesprochen. Der Gebührenstreitwert wird auf 10.000 Euro festgelegt.

In welcher Höhe würden Sie die Rechtsanwaltsgebühren für den Kläger berechnen?

Falls Sie die Gebühren auf Zeitbasis berechnen, welchen Stundensatz haben Sie zugrunde gelegt?

III. Verkehrsrecht

Der Mandant hatte einen Verkehrsunfall, bei dem ein Sachschaden in Höhe von 3.500 Euro entstanden ist. Der Schaden ist durch einen Gutachter festgestellt. Der Rechtsanwalt wird beauftragt, den Schaden zunächst außergerichtlich und dann gerichtlich gegenüber der Versicherung des Unfallgegners geltend zu machen. Das gerichtliche Verfahren wird durchgeführt. In einem ersten Termin zur mündlichen Verhandlung stellt sich heraus, dass es zur Aufklärung des Sachverhalts erforderlich ist, zwei Zeugen zu vernehmen. Die Zeugen werden in einem weiteren Termin zur mündlichen Verhandlung vernommen. Die Versicherung wird schließlich antragsgemäß verurteilt, den Schaden in Höhe von 3.500 Euro auszugleichen.

In welcher Höhe würden Sie die Rechtsanwaltsgebühren für den Kläger berechnen?

Falls Sie die Gebühren auf Zeitbasis berechnen, welchen Stundensatz haben Sie zugrunde gelegt?

IV. Arbeitsrecht

Dem Mandanten wurde durch seinen Arbeitgeber fristlos gekündigt. Er beauftragt den Rechtsanwalt, für ihn eine Kündigungsschutzklage zu erheben. Es findet ein Gütetermin vor dem Arbeitsgericht und sodann die streitige Verhandlung statt. Die Kündigung wird durch Urteil des Arbeitsgerichts für rechtmäßig erklärt. Der Mandant verdient monatlich 2.500 Euro.

In welcher Höhe würden Sie die Rechtsanwaltsgebühren für den Kläger berechnen?

Falls Sie die Gebühren auf Zeitbasis berechnen, welchen Stundensatz haben Sie zugrunde gelegt?

Zusätzliche Angaben:

1. An welchen Kriterien orientieren Sie sich bei der Festlegung der Gebühren?

(1 = immer, 2 = häufig, 3 = manchmal, 4 = selten, 5 = nie)

- Praxis-/Kanzleikosten ()

- fachliche Schwierigkeit des Falles ()

- Preise/Gebühren möglicher Wettbewerber (z.B. vergleichbare Rechtsanwälte und Kanzleien in Ihrem Einzugsgebiet) ()

- gesetzliche Gebühren / Preisempfehlungen (sofern vorhanden) ()

- Gegenstandswert ()

- sonstiges: _____ ()

2. Sind die Rechtsanwaltsgebühren in ihrem Land in den letzten 5 Jahren...

...gestiegen? (), um ca. _____ Prozent.

...gesunken? (), um ca. _____ Prozent.

...unverändert geblieben? ()

3. Welche Bedeutung hat die Höhe der Anwaltsgebühr im Wettbewerb zwischen den Anwälten/Kanzleien um Mandate?

- sehr wichtig ()

- eher wichtig ()

- eher unwichtig ()

- unwichtig ()