

Rainer Schröder

Anwaltskosten im Zivilrechtsstreit

Standesmetaphysik und die böse Realität

1. Einleitung

Anwälte hängen sich gern ein altruistisches Mäntelchen um, wenn sie sich als »Zwischenhändler der Justiz« betätigen.¹ Normativ abgeduldet versuchen die »Organe der Rechtspflege«² von der Tatsache abzulenken, daß sie mittelständische Dienstleistungen anbieten.³ Obwohl betriebswirtschaftliche Zwänge auf der Hand liegen, stellt sich ein diffuses Mißtrauen des Publikums ein. Anwälte tragen nämlich nichts zur Aufklärung dieses Sachverhaltes bei:⁴ Die Gebührensätze und Kosten von Kanzleien werden behandelt wie Staatsgeheimnisse, eine systematische Aufklärungsarbeit der Verbände ist nicht zu verzeichnen, sondern lediglich das übliche Lamento über die jeweils gegenwärtig besonders schlechte Situation und die sinkenden Gebühreneinnahmen; ein den richterlichen Überlastungsklagen analoges Verhalten. Diese hermetische Strategie bestärkt wiederum den Verdacht; das Gerücht nährt das Gerücht.

Anwälte und niedergelassene Ärzte liquidieren nach staatlichen Gebührenordnungen; sie sind also – scheinbar – in ihren Verhaltensweisen und Abrechnungen äußerst eingeschränkt.⁵ Unter Ärzten fragt man, wie der Spiegel formulierte, »Herr Kollege, wie lasten Sie einen Tripper aus?«. Der Arzt hat es – unüberprüfbar – in der Hand, welche diagnostischen und teilweise therapeutischen Maßnahmen er ergreift, sofern er sich nicht zu weit vom Durchschnitt aller niedergelassenen Ärzte entfernt. So kommt es zu der vexierenden Tatsache: Je mehr Ärzte sich niederlassen, desto größer werden die Ausgaben der Kassen, obwohl die Patientenzahlen stagnieren.⁶

1 Der Streit ist alt: Eugen Schiffer, Der Zwischenhandel in der Justiz, in: Preußische Jahrbücher 71. Bd. (1893), S. 500–513; Th. Frantz (Rechtsanwalt), Ist der Rechtsanwalt ein Zwischenhändler?, in: Preußische Jahrbücher 75. Bd. (1894), S. 97–107 mit Replik Schiffer, ebda., S. 107–117; Das Extrahonorar der Rechtsanwälte, in: Preußische Jahrbücher 74. Bd. (1893), S. 285–296; J. Wolffson, ebda., S. 554–556 und Replik ebda., S. 556f.

2 Vgl. §§ 1–3 BRAO sowie Grundsätze des anwaltlichen Standesrechts – Richtlinien gem. § 177 Abs. 2 Nr. 2 BRAO – Ausg. v. 1. März 1982, Vorspruch sowie sämtliche Kommentare zur BRAO.

3 Wolf Paul, Anwaltsberuf im Wandel – Rechtspflegeorgan oder Dienstleistungsgewerbe? Fakten und Überlegungen zur empirischen Verdeutlichung des Verhältnisses von Anwaltschaft und Gesellschaft in Deutschland, in: Anwaltsberuf im Wandel (Hrsg. Friedrich Kubler) (Arbeiten zur Rechtsvergleichung 111), Frankfurt a. M. 1982, S. 11–35, bes. S. 11. Bezeichnend ist es, welche marginale Rolle die Einkommenssituation in einer sich grundlegend verstehenden Untersuchung spielt: Rolf Schneider, Der Rechtsanwalt, ein unabhängiges Organ der Rechtspflege (Schriften zum Öffentlichen Recht 311), Berlin 1980, S. 102–107.

4 Die Kostenstrukturstatistiken des Statistischen Bundesamtes zeichnen sich durch eine geringe Beteiligung der Anwälte und einen niedrigen Repräsentationsgrad aus.

5 Ulrich Schmidt, Der Sinn der Honorar- und Gebührenordnungen der freien Berufe, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung v. 13. Nov. 1984, Nr. 257, S. B 8. Anwälte und andere glorifizieren ihre Tätigkeit gern als »Kunst«: Hans J. Maier (Richter!), Kunst des Rechtsanwalts. Das Bild eines Berufsstandes im Lichte von Praxis, Literatur und Glosse, 4. Aufl., Herne 1985. A. Kneer, Der Rechtsanwalt. Eine kulturgeschichtliche Studie, München-Gladbach 1928.

6 Walter Kramer, Eine ökonomische Untersuchung des Marktes für ambulante kassenärztliche Leistungen.

Die Bundesrechtsanwaltsgebührenordnung (BRAGO) schiebt solchen Verhaltensweisen – scheinbar – einen Riegel vor. Die Höhe der Einnahmen pro Fall ist begrenzt. Marktgedanken liegen fern, zumindest was die Auslastung der Fälle angeht. Von den Zwängen, die durch die Gebührenordnung auf anwaltliches Verhalten ausgeübt werden, handelt diese Untersuchung. »Markt« wird nicht verhindert, sondern es werden nur die Bedingungen für das Handeln der wirtschaftenden Subjekte, also der Anwälte, verändert.

Nicht der Klient verfolgt sein Recht, sondern dessen Anwalt, wenn er freiwillig oder aufgrund Gesetzes (§ 78 ZPO) eingeschaltet ist. Das anwaltliche Verhalten bzw. die Interaktion des Anwalts mit dem Klienten steuert:

- ob Ansprüche (vorgerichtlich) verfolgt werden,
- wie mit der Gegenseite vorprozessual verhandelt wird,
- ob geklagt wird, und
- wie man sich im Prozeß dem Gegner gegenüber verhält.⁷

Der Rechtsanwalt ist nicht nur die Stimme, der Übersetzer oder der verlängerte Arm des Klienten. Er unterliegt wirtschaftlichen Zwängen und verfolgt zugleich Eigeninteressen. Diese beeinflussen sein Verhalten viel stärker, als das die normativen Vorgaben durch die ZPO, das GVG und die BRAO vermuten lassen. Wirtschaftliche Interessen des Anwaltes beeinflussen zwar nicht ausschließlich, aber doch nicht unwesentlich selbst prozeßtaktische Fragen, ob z. B. Beweis angeboten und erhoben werden soll, oder wie man zu Vergleichen steht.

Betriebswirtschaftliche Erfordernisse prägen das Anwaltsverhalten – gleichgültig, ob der Anwalt sich im Einzelfall darüber klar ist oder nicht, ob er dies offenlegt, ob er gar zynisch handelt, oder ob er dies aus persönlichen, ethischen oder sozialen Gründen ablehnt.

II. Anwälte als Unternehmer

1. Das Scheitern sozialer, »unterschichtorientierter« Kanzleien

The horrible truth is, you're running a business!⁸

Das von Gesetzen vorgegebene und von Standesorganisationen unterstützte Selbstbild der Anwaltschaft zeigt die Gebühreneinnahme eher als notwendiges Übel anwaltlichen Handelns denn als primäre Motivation. Der Vielfach-Prozessierer

- gen, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 137 (1981), S. 45–61, S. 45–57, 59; J.-Matthias Graf v. d. Schulenburg, Wettbewerb und Regulierung im Gesundheitswesen: Property Rights als Ziel und Restriktion ärztlicher Honorarpolitik, in: Ansprüche, Eigentums- und Verfügungsrechte (Schriften des Vereins für Socialpolitik n. F. 140), Berlin 1984, S. 435–458.
- 7 Die wirtschaftliche Rationalität zivilprozessualer Rechtsverfolgung stellt Adams in den Mittelpunkt seiner Untersuchung. Leider berücksichtigt er nicht das wirtschaftliche Eigeninteresse des Anwaltes, das die Situation erheblich beeinflusst: Michael Adams, Ökonomische Analyse des Zivilprozesses, Königstein/Taunus 1981, S. 5 ff.; dazu Peter Salje, Ökonomische Analyse des Rechts aus deutscher Sicht, in: Rechtslehre 15 (1984), S. 277–312, 295 m. w. N.; vollständiger und bester Überblick über die amerikanische Situation Earl Johnson, jr., Lawyers Choice: A Theoretical Appraisal of Litigation Investment Decisions, in: Law & Society Review 15 (1980–81), S. 567–630, 883–910; Stuart S. Nagel, Attorney Time Per Case: Finding an optimum level, University of Florida Law Review 32 (1980), S. 424 ff. Beide Untersuchungen konzentrieren sich zwar auf das anwaltliche (ökonomische) Eigeninteresse, doch sind die Ergebnisse nicht ohne weiteres zu übertragen, da es einen Abrechnungsmodus entsprechend der BRAGO nach US-Recht nicht gibt.
- 8 Margaret Fabncus-Brand und Uwe Günther, Anwaltspraxis in Kreuzberg, in: Kritische Justiz 1979, S. 137–150, 142 und passim; Carola Schumann, Anwälte und ihre Klienten im Prozeß der juristischen Transformation privater Konflikte, in: Zeitschrift für Rechtssoziologie 3 (1982), S. 272–290, 276. Die dort vertretenen ökonomischen Annahmen, die sie lediglich en passant erläutert, sind m. E. nach den Ergebnissen dieser Untersuchung nicht haltbar. Die Vorstellung vom »schnellen Vergleich« und dem

externalisiert juristische Dienstleistung, er ist sich über die Kosten im klaren. Großunternehmen stellen umfangreiche Kosten-Nutzen-Analysen darüber an, ob Rechtsberatung wirtschaftlich sinnvoller im Hause oder durch freie Kanzleien betrieben wird. Bei einer Vielzahl von Klienten riskiert der Anwalt, die Vertrauensgrundlage für die Zusammenarbeit zu zerstören, wenn er sein – grundsätzlich legitimes – Gebühreninteresse offenlegt. Denn Menschen neigen dazu, Ärzte, Anwälte und Abschleppunternehmer als Helfer anzusehen.

Zudem richtet sich der Status eines Anwalts wesentlich nach dem Umsatz. Kollegen und weite Teile der Klientel betrachten den nach außen dokumentierten Wohlstand als Gradmesser für die juristische Fähigkeit; ähnlich wie der Unkundige von der Praxisausstattung des Arztes auf dessen diagnostische oder therapeutische Fähigkeiten schließt.

Obwohl in den 70er Jahren die Rechtsstatsachenforschung einen ungeheuren Aufschwung erlebte, sah man das Problem anwaltlichen Eigeninteresses nicht. Im Vordergrund standen interaktionistische Modelle, in denen man – spätaufklärerisch – eine Partizipation der Mandanten am Verfahren sichern wollte.⁹ Vielfältig untersuchte man die Rechtsverwirklichung benachteiligter Schichten, die Chancen zum Verfahren bzw. im Verfahren.¹⁰ Seit neuestem sucht man nun nach Alternativen in der Ziviljustiz und überlegt, wie man die Justiz außerprozessual bzw. außergerichtlich entlasten kann.¹¹ Sämtliche Ansätze kreisen seit 1900 um die Stellung des Richters. Der Anwalt erscheint als *quantité négligeable*. Selbst in den Fällen, wo man den Streit als wirtschaftlichen Interessenkonflikt begreift, reduzierten Wissenschaftler die Entscheidung zum Prozeß oder die Wahl bestimmter Prozeßstrategien im Rahmen einer Kosten-Nutzen-Analyse auf eine autonome Entscheidung des Mandanten.¹²

2. Einkommensverteilung

In peinlicher Weise weichen die Kommentare zu § 1 BRAO, besonders zum Begriff »Organ der Rechtspflege«, von den Realitäten anwaltlichen Handelns ab. Zu abgehoben erscheint die Selbstdarstellung des Standes.¹³

Wunsch, bei hohen Stützwerten voll durchzuprozessieren, bedürfen einiger Differenzierungen. Der Schwerpunkt ihrer Untersuchung liegt im Bereich der Kommunikation zwischen Anwalt und Klient. James E. Brill, *The horrible truth is, you're running a business – Organisation of the Law Office*, in: *American Bar Association Journal* 1979, 3 A.

9 Schumann ebda.; Jan Harenburg/Gerd Seeliger, Transformationsprozesse in der Rechtspraxis. Eine Untersuchung von Rechtsanwalt/Klienten-Gesprächen, in: Gernot von Böhme – Michael von Engelhardt, *Entfremdete Wissenschaft*, Frankfurt/M. 1979, S. 57–84; Manfred Walther, *Modell Hannover und Anwaltsberuf: Ein Zwischenbericht*, in: *Zeitschrift für Rechtspolitik* 1983, S. 64–68. Auch Versuche aus dem Bereich der Konflikttheorie vernachlässigen das Dazwischentreten von Anwaltschaft, vgl. John Griffiths, *The General Theory of Litigation – A first step*, in: *Zeitschrift für Rechtssoziologie* 5 (1983), S. 145–210. Anders aber z. B. die amerikanische Diskussion, die sich in der *Zeitschrift Law & Society Review* konzentrierte. Anders und viel differenzierter auch William H. Simon, *Visions of Practice in Thought*, in: *Stanford Law Review* 36 (1983/84), S. 469–507, bes. S. 470ff., 475.

10 Die Literatur zu dieser sozialpolitischen und aus Gerechtigkeitserwägungen höchst wichtigen Frage ist uferlos. Sie erschließt sich z. T. über die in der folgenden Fn. genannten Literatur.

11 Blankenburg-W. Gottwald-Sivempel (Hrsg.), *Alternativen in der Ziviljustiz*, Köln 1982; W. Gottwald-Hutmacher-Röhl-Sivempel (Hrsg.), *Der Prozeßvergleich*, Köln 1983; spezielle Überblicke jüngst bei Peter Gilles, *Rechtsmittelreform in Zivilprozeß und Verfassungsrechtsaspekte einer Rechtsmittelbeschränkung*, in: *Juristenzeitung* 1985, 253–261; Hanns Prütting, *Schlichten statt richten*, ebda., S. 261–271. Die Schwerpunkte der Debatten verschieben sich: Ging es in den 70er Jahren um Chancengleichheit, so steht heute die Überlastung der Justiz und die Ressourcenökonomie im Vordergrund. Auch in diesen sehr groß angelegten Untersuchungen wird die Frage der Anwaltsbeteiligung und Anwaltsgebühren vollständig marginalisiert.

12 Vgl. oben Adams (Fn. 7).

13 Vgl. etwa Werner Karlsbach, *Bundesrechtsanwaltsordnung*, Köln 1960, § 2 Anm. 3 sowie Schneider (Fn. 3), S. 102.

Für 1979 setzten Praxen ohne Notariat durchschnittlich 346 249 DM um, was bei durchschnittlichen Gesamtkosten von 50,6% zu einer Nettoeinnahme von 171 047 DM führte.¹⁴ Da durchschnittlich 1,62 Praxisinhaber je Praxis tätig waren, stellte sich die Nettoeinnahme je Praxisinhaber auf 105 585 DM. Bei Praxen mit Notariat erhöhte sich dieser Betrag auf 132 208 DM. Bei allen Kanzleien steigen die Kosten, die inzwischen deutlich über 50% der Einnahmen liegen dürften. Die Gruppe der Personalkosten fällt mit über 20% am meisten ins Gewicht. Die Statistik, auf der diese Zahlen beruhen, ist leider nicht sehr aussagekräftig, weil in ihr unterschiedlichste Kanzleitypen zusammengefaßt sind. Die Kanzleischwerpunkte können im Straf- und Ordnungswidrigkeitenrecht oder im Öffentlichen Recht liegen, wenn sich diese Kanzleien nicht sogar vollständig auf Wirtschaftsberatung, also Finanzrecht, Wettbewerbsrecht und gewerblichen Rechtsschutz konzentriert haben und ihre Tätigkeit vornehmlich im außerforensischen Bereich liegt. Bei den gut verdienenden Sozietäten mit vielen Mitgliedern ist das in der Regel der Fall. Nicht jeder Anwalt erzielt also ein durchschnittliches Nettoeinkommen von über 100 000 DM. Die Differenzierung nach Einkommensgruppen bei Praxen ohne Notariat stützt die hier vertretene These.

Einnahmegruppen (Einnahme-Umsatz) (in DM)	Zahl d. erfaßten Kanzleien	Praxis- inhaber	Personal- kosten %	Gesamt- kosten %
20 000– 30 000	15	1,0	12,5	51,0
30 000– 50 000	44	1,0	12,2	52,6
50 000– 80 000	98	1,1	17,7	52,5
80 000–100 000	58	1,0	22,6	52,5
100 000–250 000	276	1,2	24,6	61,0
250 000–300 000	221	1,7	26,6	50,0
400 000–1 Mill.	109	2,5	26,7	48,9
1 Mill.–5 Mill.	51	4,1	22,7	45,1

Eindrucksvoll belegen diese Durchschnittszahlen drei Behauptungen:

1. Der Anteil von fixen und variablen Kosten am Umsatz ist beträchtlich und unter gewisse Grenzen nicht herabzudrücken.
2. Jedoch erzielen Praxisinhaber durchschnittlich ein ordentliches mittelständisches Einkommen, das sich stetig vergrößert.¹⁵
3. »Problemkanzleien« haben i. d. R. nur einen Praxisinhaber. Die Zahlen spiegeln die schwierige Situation der anwaltlichen Berufsanfänger wider.

¹⁴ Die folgenden Zahlen beruhen auf der Kostenstrukturstatistik 1979, Anwalts-Blatt 1982, S. 52 ff. Weitergehende Vergleiche über den Zeitraum von 1963 bis 1979 mit eingehenderen Würdigungen der Entwicklungen müssen aus Platzgründen unterbleiben, vgl. jedoch die jeweiligen Statistiken für 1963, Anwaltsblatt 1966, S. 58 ff.; 1967, Anwaltsblatt 1969, S. 388 ff.; 1971, Anwaltsblatt 1973, S. 339 ff.; 1975, Anwaltsblatt 1977, S. 454 ff.

¹⁵ Ohne Berücksichtigung eines evtl. in Sozietäten vorhandenen Gewinnverteilungsschlüssels stiegen die Nettoeinnahmen je Praxisinhaber bei Praxen ohne Notariat wie folgt: 1963: 36 237 DM; 1967: 55 771 DM; 1971: 66 283 DM; 1979: 105 585 DM. Solche Zahlen laden dazu ein, die Einkommens- und Kostenentwicklung im Anwaltsberuf zu kommentieren, weil eine solche ansonsten nur von Standesvertretern vorgenommen wird. Im Bereich anwaltlicher Gebührenabrechnungen schlagen sich nämlich eine Fülle von einkommenssteigernden Faktoren nieder, über die Standesvertreter regelmäßig schweigen, z. B. die permanente Gebührenanhebung durch Preissteigerung bei Waren- und Dienstleistungen etc. Nicht bestritten wird allerdings die dramatische Zunahme von Berufsanfängern seit der letzten Kostenstrukturstatistik, so daß sich die Situation für Berufsanfänger tatsächlich erheblich verschlechtert hat.

3. Anwälte und Markt

Die ungleiche Einkommensverteilung ist eine Funktion des Marktes. Der Anwaltsunternehmer unterliegt Marktzwängen, *erstens*, weil andere Unternehmer vergleichbare Dienste besser erbringen, *zweitens* wegen der großen Kollegenzahl¹⁶ und, *drittens*, weil jede Kanzlei auf dem Markt nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten geführt werden muß.¹⁷

Beim Rechtsrat konkurriert der Anwalt mit Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Notaren (in Nur-Notariats-Gebieten) sowie Rechtsbeiständen. Institutionen (ADAC, Verbände, Verbraucherzentralen, staatliche Beratungsstellen) übernehmen für einen Teil seiner traditionellen Privat-Klientel die Beratungsaufgaben. Bei der Rechtsdurchsetzung konkurriert der Weg zum Gericht, den regelmäßig Anwälte vermitteln, mit Schlichtungsstellen (so z. B. im Kfz-Gewerbe, bei Ärzten und Zahnärzten). Der Wettbewerb ist hart; denn einige Mitbewerber weisen spezielle Sachnähe und Kostengünstigkeit auf. Zudem stellen sie Alternativen zur Ziviljustiz dar, die sich gegenwärtig besonderer politischer und finanzieller Förderung erfreuen. Das Rechtsberatungsgesetz schützt nur noch sehr bedingt.

»Horden hungriger Anwälte«¹⁸ lauern neben jedem Kollegen. Die Anwaltschwemme, etwa seit 100 Jahren beklagt, nimmt tatsächlich bedrohliche Formen an. Die Ungleichverteilung der Einkünfte folgt zunächst einer Ungleichverteilung der Mandate. De lege darf Akquisition nicht marktmäßig stattfinden, de facto existiert ein Markt. Anders als in den USA dürfen Anwälte für sich nicht werben.¹⁹ Legale Formen sind schnell ausgeschöpft:

- Ankündigung der Kanzleieröffnung (Anzeigen, Schilder, Kanzleieröffnungsfest),
- Beitritt zu Verbänden, Clubs, Interessengemeinschaften, Bürgerinitiativen, Parteien,
- Pflege bestehender oder potentieller Mandanten durch Geschenke, Essens- oder Wochenendeinladungen.

Ähnlich wie in Bankkreisen findet eine Schein-Privatisierung der geschäftlichen Kontakte statt.

Der Markt ist schmutzig grau, denn man spricht darüber hinaus von:

- indirekten finanziellen Zuwendungen (Rabatte bei Mandanten, kostenfreie Erledigung von Privatsachen als Dank für Firmenmandate bei Geschäftsführern und leitenden Angestellten),
- direkten finanziellen Zuwendungen an Personen, die Einfluß auf die Vergabe von Mandaten haben,
- Mischformen (z. B. pro forma Anstellung von Verwandten bzw. Freunden von Personen, die Mandate vergeben, in der eigenen Kanzlei oder in verbundenen Unternehmen),
- Kontaktpflege zur Presse.

Die Ungleichverteilung der Mandate in Rechtsschutzsachen folgt nicht zufällig,

¹⁶ Zur historischen Situation vgl. Thomas Kolbeck, *Juristenschwemmen* (Rechtshistorische Reihe 3), Frankfurt/M.-Bern 1968; zur neueren Situation Wolf Paul (Fn. 3), S. 14 ff. sowie die jährlichen Überblicke im Anwaltsblatt.

¹⁷ Der »DAV-Ratgeber. Praktische Hinweise für junge Anwälte«, 2. Aufl., Bonn 1981, gibt entsprechende Hinweise etwa im Abschn. »Gebührenrecht« von Schmidt, S. 127 sowie in den Artikeln von o. Gleichstein, S. 135 ff., Matzen über Pauschalberatungsverträge und rechtsschutzversicherte Mandanten, S. 138 ff.

¹⁸ Mit Volldampf in die Sackgasse, in: Der Spiegel 1985 Heft 21, S. 168–176, 161.

¹⁹ Gerhard Commichau, *Der Anwalt und seine Praxis. Eine Einführung in den Anwaltsberuf*, 2. Aufl., Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz 1985, S. 50; Brangsch, *Spezialisierung und Werbung im Bereich des Anwaltsberufs*, in: NJW 1980, 1815–1822, 1821; Adam, *Werbung der Rechtsanwälte in den USA erlaubt*, in: DRiZ 1978, 149.

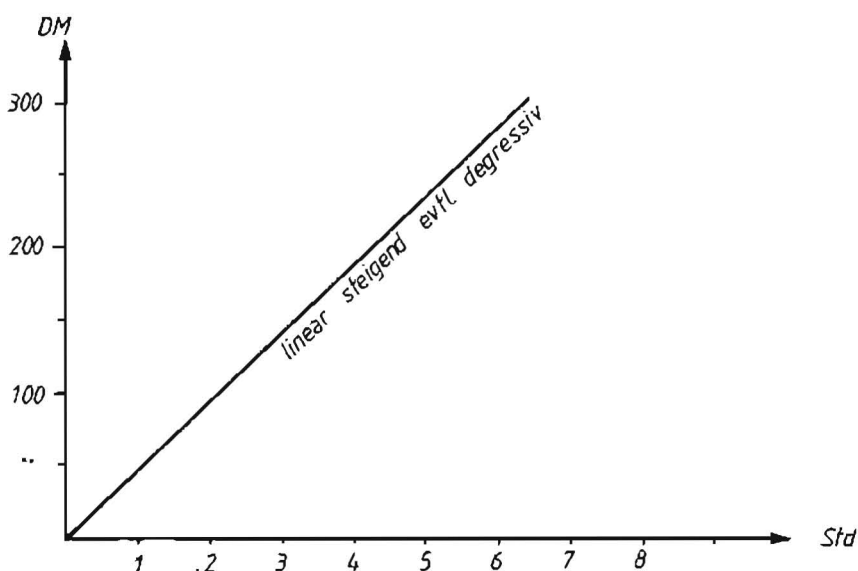
sondern ist Ergebnis einer bestimmten Akquisitions-Vergabepaxis. In 25 bis 30% der Fälle geben Versicherungen – nach eigenen Angaben – Empfehlungen ab.²⁰ Tatsächlich dürfte der Satz weit höher liegen, da Empfehlungen, die nicht von der Zentrale erfaßt werden, unberücksichtigt bleiben. Wer als Anwalt in diesem Bereich tätig sein will, muß die Kontakte zu den Personen pflegen, die Einfluß auf die Vergabe von Rechtsschutzmandaten haben. Darüber hinaus empfiehlt es sich, die Interessen des Kostenträgers zu berücksichtigen – ein Problem, auf das noch eingegangen wird. Natürlich darf man den Werbeeffekt einer florierenden Straßenverkehrs-Kanzlei nicht unterschätzen.

Die Ergebnisse jedenfalls sind eindrucksvoll: In Berlin bearbeiteten 1978/79 50 Anwälte von 2000 Befragten 57% aller Rechtsschutzmandate, von denen die ersten 6 Anwälte 22% der Mandate und die folgenden 7–12 Anwälte weitere 14% der Mandate erhielten. 0,6% der befragten Anwälte bearbeiteten also 36% der Rechtsschutzmandate – Zufall?²¹

III. Betriebswirtschaftliche Zwänge bei der Erledigung zivilrechtlicher Mandate

1. Auslastungsprobleme

Neben dem Kampf um die Mandate steht das Problem der »Auslastung« des einzelnen Falles. Prinzipiell bestimmt sich die wirtschaftliche Rationalität anwaltlichen Handelns nicht anders als bei jeder Form des Wirtschaftens: Einer möglichst kleinen Arbeitsleistung soll ein möglichst großer Ertrag gegenüberstehen. Bei den normalen Formen der Dienstleistungen steigt mit dem Arbeits-/Zeitaufwand der Ertrag.

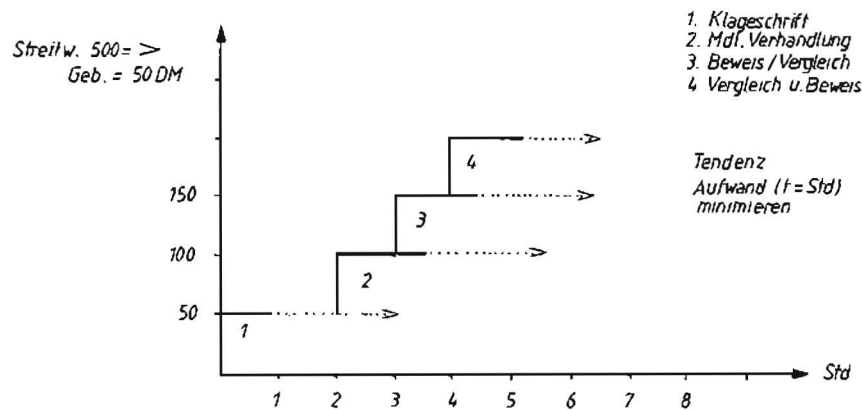


²⁰ Michael Pflingsten, Der Einfluß der Rechtsschutzversicherung auf die Rechtsverwirklichung, Diss., Freiburg 1975; Erhard Blankenburg/Jann Fiedler, Die Rechtsschutzversicherungen und der steigende Geschäftsanfall der Gerichte, Tübingen 1981, S. 119.

²¹ Blankenburg/Fiedler, a. a. O., S. 117 ff.

Im Anwaltsbereich kennt man diese ideale Form des Einkommens nur bei Honorarvereinbarungen, bei denen auf Stundenbasis liquidiert wird.²² Anwaltsstunden qualifizierter Kanzleien kosten von DM 200,- + Mwst aufwärts. Solche Abrechnungen finden üblicherweise bei Wirtschaftsunternehmen statt, wenn diese entweder vollständig über die Erfolgsaussichten eines Rechtsstreites informiert werden wollen, ein genereller Beratungsvertrag mit dieser Abrechnungsform vorgesehen ist oder der Streitwert so hoch ist, daß die Liquidation auf Stundenbasis für die Firma preiswerter ist. Die Untergrenze des Stundenhonorars richtet sich nach den Kosten der Kanzlei einschließlich des Bruttogewinns des Anwaltes.

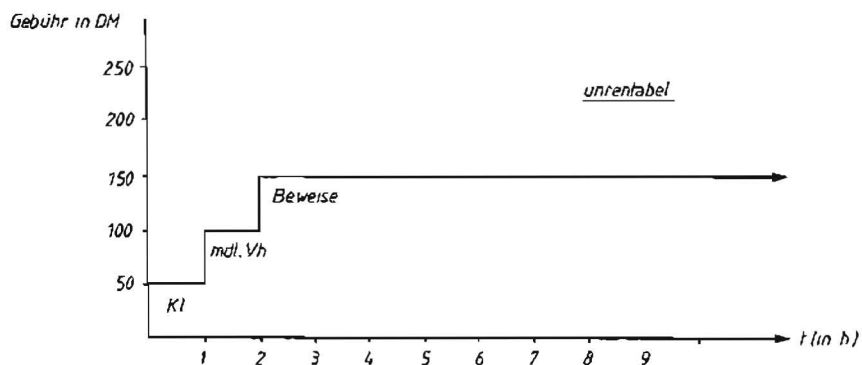
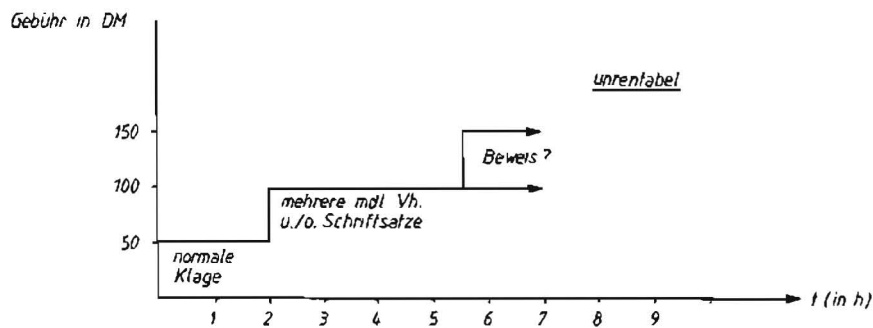
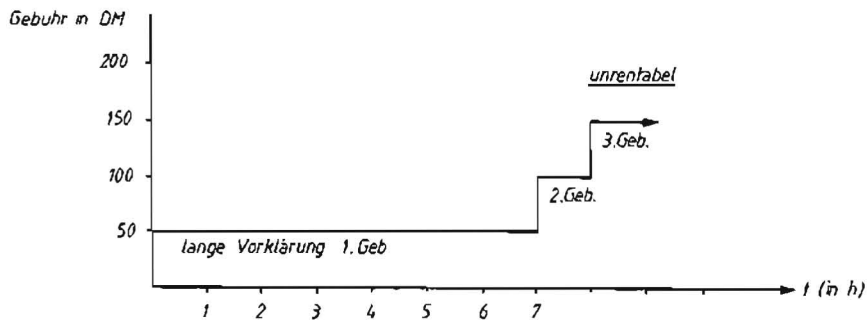
Hingegen wird der größte Teil aller Zivilrechtsstreitigkeiten nach der BRAGO abgewickelt. Aus sozialpolitischen und anderen Gründen ist die Höhe des Einkommens pro Fall nicht abhängig von der Menge bzw. der Qualität anwaltlicher Arbeit. Die möglichen Erlöse sind nicht beliebig erhöhbar. Einkommenssprünge von der ersten zur vierten Gebühr sind also nicht vom zeitlichen Arbeitsaufwand bestimmt, sondern von den formalen Kriterien, die durch die BRAGO in §§ 31, 23, 118 festgelegt sind.



Da als Variable allein die Arbeitszeit in Betracht kommt, darf der Anwalt unter dem Aspekt kurzfristiger Einkommensmaximierung kleine Streitwerte nur in kurzer Zeit und große Streitwerte zeitintensiver bearbeiten. Die wirtschaftlich zwangsläufige Konsequenz konfligiert mit der rechtlichen Komplexität. Es gibt keine Regel, wonach kleine zivilrechtliche Streitwerte in rechtlicher und/oder tatsächlicher Hinsicht unkomplizierter sind als große. Es bleibt dem Anwalt letztlich nur eine Minimierung seiner Tätigkeit.²³ Das Zeitaufwand-Kostenrisiko kann in der Vorbereitung der Klage (Modell 1), in der Zahl der Termine bzw. der Zahl der Schriftsätze (Modell 2) und in einer besonderen Ausdehnung der Beweistermine (Modell 3) liegen.

²² Hans Franzen, Ist der Zivilprozesssektor einer Anwaltskanzlei noch rentabel, in: NJW 1973, S. 2054–2057, 2056. Die Untergrenze solcher Honorarvereinbarungen ergibt sich aus den Gesamtkosten der Kanzlei, die durch die Anzahl der umsatzserzeugenden Anwaltsstunden geteilt werden. Nach Mitteilungen vieler anwaltlich tätiger Bekannter stellt dieser Betrag ein Minimum dar. Zur Situation in den USA vgl. Earl Johnson (Fn. 7).

²³ Bei diesen Zeitrechnungen bleibt der Faktor *Qualität anwaltlicher Taugkeit* ohne Berücksichtigung. Grundsätzlich steigt die Qualität etwa der Prognose über einen Prozeßausgang mit der Dauer der Zeit, die der Anwalt auf die Aufnahme des Sachverhaltes sowie die rechtliche Erarbeitung verwendet. Ein zivilrechtlicher Spitzenjurist wird aber innerhalb wesentlich kürzerer Zeit weitaus zutreffendere Auskünfte geben können als der Kandidat, der als Assessor mit einem schwachen Ausreichend durch das Examen gerutscht ist. Diese Qualifikationen der Anwälte führen in der Praxis zu unterschiedlichen



Kleine Streitwerte sind also offenkundig unrentabel: Diese Schlußfolgerung ergibt sich nicht nur aus den Überlegungen zum Gebührenrecht, sie entspricht auch einem verbreiteten Urteil in der Anwaltschaft. Rechtsanwalt Franzen unterscheidet, ohne seine empirische Grundlage offenzulegen, folgende drei Mandattypen:²⁴

1. *Einfacher Fall*: Äußerst knappe Informationserteilung; flotte, nicht tiefgründige Bearbeitung, glatter Prozeßverlauf, keine Vorkorrespondenz mit der Gegenseite. *Arbeitsaufwand*: Ohne Beweisaufnahme 3 Std., mit Beweisaufnahme 4 1/2 Std.
2. *Fall mit größerem Aufwand*: Komplizierter Sachverhalt, schwierige Rechtsfragen,

Berufsrollen (traditionelle vs. wirtschaftlich orientierte) sowie zu sehr unterschiedlichen Möglichkeiten, angestellt zu werden bzw. im Beruf zufrieden zu werden. Dieses Problem kann jedoch hier nicht bearbeitet werden; vgl. Hinweis unten Fn. 67.

²⁴ Hans Franzen, (Fn. 22), 2054 ff.; ders., Was kostet eine Richter-Stunde?, in: NJW 1974, 784 ff.; Rolf Klenke, Vergleichende Einkommensuntersuchungen Rechtsanwalt – Oberamtsrichter, in: Anwaltsblatt 1972, 109 ff.

anspruchsvolle Mandanten oder längere Prozeßdauer. *Arbeitsaufwand*: Ohne Beweisaufnahme 8 Std., mit Beweisaufnahme 12 Std.

3. *Aufwendiger Fall* mit mehreren Faktoren, die den Zeitaufwand steigern: *Arbeitsaufwand*: Ohne Beweisaufnahme 24 Std., mit Beweisaufnahme 36 Std.

Aus diesem Zeitaufwand rechnen sich folgende Gebühren, wenn man in die Kanzleikosten als Einkommen des Anwalts ein durchschnittliches Richter Gehalt einschließlich aller Sozialleistungen einbezieht.²⁵

Bei Mandantentypus		1	2	3
Ohne Beweisaufnahme	(in DM)	674	1 798	5 395
Mit Beweisaufnahme	(in DM)	1 012	2 697	8 092
Somit eine 10/10 Gebühr von	(in DM)	337	899	2 697
Die Sache müßte also einen Streitwert von DM haben		7 200	30 000	300 000

Jeder Amtsgerichtsstreit, jede durchschnittliche Landgerichtssache wäre also unrentabel! Traulsen hat zweifellos übertrieben; denn selbst minimalen Sozialleistungen, die Richter erhalten (Essenszuschuß), stellte er nicht die großen Vorteile gegenüber, die sich beim Einkommen von Anwälten aus der steuerlichen Situation ergeben. Lassen wir einmal den illegalen Realtausch (Autoreparatur für nicht berechnete Prozeßvertretung) beiseite, so bleiben allein bei der Nutzung des betrieblichen Kfz eine solche Fülle von Vorteilen, daß die Rechnung Traulsens etwas peinlich wird: Z. B. Absetzung der Mehrwertsteuer als Vorsteuer, private Benutzung des Autos, die betrieblich abgerechnet wird etc.

Weitere Differenzierungen sind vonnöten: Die Rentabilität einer Sache steigt natürlich, wenn derselbe Anwalt den Rechtsstreit in der zweiten Instanz betreut (§ 11 I 2 BRAGO); denn ohne Einarbeitungsaufwand sind die Gebühren um 1/2 erhöht. Darüber hinaus enden beim LG immerhin 17,1% aller Rechtsstreitigkeiten mit Vergleich, so daß i. d. R. eine zusätzliche Gebühr entsteht.²⁶ Auch ob der von Traulsen angesetzte Zeitaufwand richtig ist, kann bezweifelt werden. Durchschnittlich umfaßt ein AG-Urteil 4,6 Seiten, und 76% aller Urteile lagen unter fünf Seiten. Eine besonders intensive anwaltliche Tätigkeit ist beim normalen AG-Fall nicht zu verzeichnen. In über 60% der AG-Verfahren wechselte man nicht mehr als zwei – relativ kurze – Schriftsätze.²⁷ Die Arbeitsbelastung steigt im Rahmen dieser Verfahren vornehmlich durch die Zahl der Termine (Modell 2) und vertane Wartezeit.

Der Zeitaufwand für eine Sache ist nicht deshalb hoch, weil die Rechtsfragen komplex sind, sondern weil man nur bei höheren Streitwerten mehr investiert. Der durchschnittliche AG-Streitwert muß binnen kurzem vom Tisch. Wie die oben vorgestellten drei Modelle zeigen, hat der Anwalt eine Steuerung des Zeitaufwandes vornehmlich bei der Vorbereitung des ersten Termins in der Hand. Kein Einfluß besteht auf die Länge von Beweisternen und z. T. auf die Anzahl der Termine.²⁸

2. Gebührenmaximum oder -optimum

Kurzfristige Einkommensinteressen können durch mittel- oder langfristige überlagert sein. Zu Werbezwecken lohnt die Investition erheblichen Zeitaufwandes in einem Fall mit geringem Gebührenstreitwert, wenn man einen erfolgsversprechen-

²⁵ Franzen (Fn. 22), 2056; Reinhart Traulsen, Welchen Umsatz muß ein Anwalt/Arbeitsstunde erzielen, um das Gehalt eines Richters zu erreichen?, in: Anwaltsblatt 1982, 46ff.

²⁶ Vgl. sogleich im Abschnitt Erledigungsstruktur und Gebühren.

²⁷ Elmar Steinbach/Rolf Kuffka, Strukturen des amtsgerichtlichen Zivilprozesses. Ergebnisse einer rechts-tatsächlichen Aktenuntersuchung. München 1982 Tabellen 4.8, 4.9.

²⁸ Ebd., Tabelle 5.35.

den Kunden gewinnen oder halten will. Sei es, daß der Kunde eine Vielzahl von kleinen Mandaten beschaffen kann (Firmen, Versicherungen) oder daß große Mandate zu erwarten sind (hohe Streitwerte, Dauerberatungen). Der Weg von der unattraktiven »Terminschieberei« zur Consulting-Praxis kann sich über die Zufriedenheit eines Kunden mit der Bearbeitung unscheinbarer Rechtsstreitigkeiten ergeben. Daneben spielt die *Auslastung einer Kanzlei* eine Rolle. Ein junger Anwalt kann es sich aus zeitlichen Gründen erlauben, auch geringwertige Mandate ausführlich zu bearbeiten, da sich die für kleine Sachen aufgewendete Arbeitszeit noch nicht in einer Zeitverminderung für große Streitwerte niederschlägt. Der Werbegesichtspunkt und das langfristige Einkommensinteresse spielen also eine große Rolle.

3. Erledigungsstruktur und Gebühren

Es bleibt dennoch die Frage, wie sich der Zivilprozeßsektor einer Anwaltskanzlei rentieren kann, wie es 1979 zu einer Netto-Einnahme vor Steuer von 105 000 DM pro Praxisinhaber kommen konnte. Zivilprozesse rentieren sich, weil sie nur zu einem geringen Prozentsatz durch Endurteil zu Ende gehen. Im Rahmen einer Kosten-/Nutzenanalyse ist es für den Anwalt wirtschaftlicher, einen Fall zur schnellen Erledigung zu bringen, obwohl er das Mandat nicht vollständig auslastet.

Es macht einen erheblichen Unterschied, ob ein Anwalt für die Erledigung eine Gebühr oder durch Vergleich nach der Beweisaufnahme vier Gebühren erlöst. Daher gibt es die Vorstellung, als Ängste bei den Privatkunden und als wirtschaftliche Annahme bei Adams, der Anwalt versuche, die Verfahren bis zum Prozeßvergleich nach Beweis voranzutreiben.²⁹

Betrachten wir zunächst die »prozessuale Erledigung« durch Endurteil oder Vergleich. 1981 erledigten Landgerichte in der Bundesrepublik 310 645 Zivilrechtsstreitigkeiten (Amtsgerichte 909720).³⁰ Von diesen endeten durch

	LG		AG	
1. streitiges Endurteil	31,4%		30%	
1.1 davon 39,8% nach streitiger Verhandlung ohne Beweiserhebung oder Anordnung (43,7%)		12,5%		13,1%
1.2 davon 60,2% nach Beweis (56,3%)		18,9%		9,1%
2. Vergleich	17,1%		9,5%	
2.1 davon 16,2% vor der streitigen Verhandlung (24,9%)		2,8%	2,8%	2,4%
		2,8%		2,4%

²⁹ Adams (Fn. 7), S. 29 ff. sowie auch Schumann (Fn. 8), S. 276.

³⁰ Die folgenden Zahlen, soweit nicht anders erwähnt, sind berechnet nach: Statistisches Bundesamt, Fachserie 10: Rechtspflege, Reihe 2: Zivilgerichte und Strafgerichte, Stuttgart und Mainz 1982. Die Zahlen beziehen sich auf das Jahr 1981, bes. Tabellen 4.3 bis 4.5.

Die sechs häufigsten Erledigungsarten sind also

	AG	LG
1. Streitiges Urteil	29,1%	(30,4%)
2. Versäumnisurteil	21,3%	(18,5%)
3. Landgericht: Vergleich		(16,0%)
4. Amtsgericht: Zurücknahme der Kl.	16,2%	
Landgericht: Zurücknahme der Kl.		(12,2%)
Amtsgericht: Vergleich	9,3%	
5. Abgabe an anderes Gericht	8,0%	(6,9%)
6. Ruhen des Verfahrens	4,8%	(6,6%)

	LG		AG	
2.2 davon 83,8% nach mdl. Verhandlung (75,1%)	14,3%	6,6%	7,1%	3,8%
2.2.1 von diesen ohne Beweis 38,3% (40,1%)		7,8%		3,2%
2.2.2 sowie nach Beweis 45,5% (35,0%)				
	48,5%		39,5%	

Korreliert man die Zahlen der Erledigung durch Endurteil und Vergleich mit den BRAGO-Gebühren, so ergibt sich folgende Tabelle:

Gebühren	Klage	Verh.	Beweis	Vergleich	%	Summe
40/10	+	+	+	+	7,8	7,8
30/10	+	+	+		18,9	
30/10	+	+		+	6,5	25,4
20/10	+	+			12,5	
20/10	+			+	2,8	15,3
						48,5%

Nur 7,8% der Verfahren erbringen die höchsten Einnahmen von %. Lediglich weitere 25,4% lasten den Rechtsstreit mit % gut aus. Die restlichen 66,8% erbringen % oder weniger. Nimmt man zum Endurteil und Vergleich die zwei nächst wichtigsten Erledigungsgruppen hinzu, verdeutlicht sich das Bild: 18,5% der Verfahren beim LG endeten durch Versäumnisurteil, 12,2% durch Klagerücknahme. Gem. §§ 31 I 3, I 2, 33 I erbringen diese Erledigungen i. d. R. % Gebühren, was in der Kosten-/Nutzenrelation wesentlich günstiger ist als die %, da den % ein unverhältnismäßig größerer Zeitaufwand gegenübersteht. Fast 70% aller anhängigen Verfahren erledigen sich nicht durch Urteil. Nimmt man von diesen 1/3 aller Fälle weiterhin die Vergleiche aus, so gehen über 50% dieser Fälle relativ unkompliziert, ohne größere rechtliche oder sonstige Erörterung, damit ohne die Notwendigkeit der präzisen Aufarbeitung des Rechts- und Sachstandes zu Ende.

Der Anwalt handelt also dann unter dem Gesichtspunkt der *Gebühroptimierung* rational, wenn er die ersten Verhandlungen abwartet, um einschärzen zu können, ob sich der Gegner verteidigt, wie er sich verteidigt, welcher zusätzliche Vortrag seinerseits erforderlich ist oder ob sich der Rechtsstreit ohne derartige Probleme erledigt. Zwar fordert die Beschleunigungsnovelle eine mögliche Konzentration des Verfahrens auf die ersten Termine, doch ergibt unser Befund: Der Anwalt braucht für den ersten Termin den Sach- und Streitstand nicht gründlich vorzubereiten. Ergibt es sich, daß der Streit fortgesetzt wird, so sind weitere Möglichkeiten denkbar: Entweder der Rechtsstreit steht und fällt mit einem Beweis, dann ist dieser abzuwarten, oder es ergibt sich eine hartnäckige Verteidigung der Gegenpartei bei relativ komplizierter Rechtslage, dann muß der Anwalt ggf. wiederholt schriftlich Stellung nehmen, Termine wahrnehmen und versuchen, das Gericht zugunsten der Mandantschaft zu beeinflussen.

Steinbach/Kniffka beschreiben in einer Tabelle die Art der Termine und ihre Zahl inhaltlich.³¹ Nimmt man aus dieser diejenigen heraus, die anwaltliche Tätigkeit voraussetzen, so ergeben sich 16,26% Beweisaufnahmen, 62,50% mündliche Verhandlungen und 21,23% Versäumnisurteile. Leider sind von den »schnellen« Erledi-

31 Steinbach/Kniffka (Fn. 27), Tabelle 5:35.

gungen nur die *Versäumnisurteile* erfaßt, deren zeitliche Reihenfolge sich wie folgt verteilt:

151

1. Termin: 248 (66%) 2. Termin: 74 (19%) 3. Termin: 30 (N = 316) (8,0%)

Die durch Versäumnisurteil erzielten ‰ Gebühren gem. § 31 I 1, 33 I 1 sind kostengünstiger als die ‰ oder ‰, auf die ein Anspruch im vierten oder fünften Termin entsteht.³²

Gerichtliche Erledigung	Vorgerichtliche Erledigung
I. Vorbereitungen	I. Vorbereitungen
1. Besprechung mit Mandanten (Erörterung des Problems)	1. Besprechung mit Mandanten (gründliche Sachaufklärung)
2. Evtl. Rückfragen, Schreiben an Mandanten	2. Gutachtliche Untersuchung der Rechtslage (Tatsachenfragen, Rechtsfragen, Beweisfragen)
3. Evtl. letzte Fristsetzung an Gegner	3. Übermittlung der Ergebnisse an eigene Partei
	II. Anstelle einer Klage oder eines Drohbriefes schriftl. Anspruchsbegründung an Gegner mit Angebot zu gütlicher Einigung (§ 118 I 1) GESCHÄFTSGEBÜHR = 7,5/10-10/10
	III. Erwiderung evtl. Rücksprache mit Mandanten
	IV. Ggf. pers. oder fernmündl. Besprechungstermin (§ 118 I 2) BESPRECHUNGSGEBÜHR = 7,5/10-10/10 Alternativ:
	V. a) Vergleich VERGLEICHSGEBÜHR = 10/10 oder
II. Klage	V. b) Klage
	wie im Diagramm »Gerichtl. Erledigung« ab II bisherige Gebühren entfallen
III. Klageerwidern, evtl. Rückfragen u. Besprechung mit Mandanten PROZESSGEBÜHR = 10/10	
IV. Mündl. Verhandlung, 1. Termin, evtl. 2. u. 3. Termin VERHANDLUNGSGEBÜHR = 10/10, evtl. Vergleich VERGLEICHSGEBÜHR = 10/10	
V. Beweiserhebung, ggf. in mehreren Terminen BEWEISGEBÜHR = 10/10	
VI. Beweiswürdigung, evtl. nach Rücksprache	
VII. Urteil, Besprechung mit Mandanten, evtl. Berufung	

³² Nach zwei Terminen – von sämtlichen Terminen – sind durchschnittlich 3,2 Monate, nach 4 Terminen durchschnittlich 6,9 Monate vergangen. Beweise, die die 3. Gebühr gem. § 31 I 3 BRAGO zum Entstehen bringen, setzen mit dem 2. Termin ein, sie machen offenkundig das Verfahren langwierig und kompliziert. Vgl. auch *Steinbach/Kniffka* (Fn. 27), Tabelle 4.15.

Die Fixierung des deutschen Anwaltsgebührenrechts auf den Prozeß – und nicht auf vorprozessuale Erledigung oder Beratung – führt zur Belohnung eines anwaltlichen Verhaltens, das sich an den formalen Grenzmarken des § 31 BRAGO orientiert. Das Verlaufsdiagramm (S. 151) stellt die gerichtliche Erledigung einer vorgerichtlichen gegenüber. Der Anwalt wird, um die überflüssigen vorprozessualen Arbeiten zu vermeiden, relativ schnell und provisorisch Klage erheben, wenn der Gegner vorgerichtlich nicht einlenkt oder nach der Anwalts Erfahrung eine vorgerichtliche Einigung nicht zu erwarten ist.³³

Allein beim streitigen Endurteil und evtl. beim Vergleich ist eine vollständige Rechtsprüfung erforderlich, die anwaltliche Arbeitsbelastung hinsichtlich der juristischen Vorbereitung ist bei allen anderen Sachen gering. Korreliert man die Dauer der Verfahren mit den Erledigungen, so ergibt sich: Das schnelle Verfahren mit einer wenig präzisen Klage führt zu einer hohen Erledigungsquote in den ersten Terminen.

Innerhalb von 98 Tagen erledigten sich am AG³⁴ die Verfahren wie folgt:

33% Versäumnisurteil
17% Klagerücknahme
11% Vergleich
11% Endurteil

Hingegen sehen die Erledigungen nach mindestens 98 Tagen so aus:

47% Endurteil
17% Versäumnisurteil
14% Vergleich
6% Klagerücknahme.

Diese Erledigungen hängen also nicht von sorgfältiger juristischer Arbeit ab, sondern erbringen i. d. R. 1/4 oder 1/2 Gebühren, die mit wesentlich geringeren Kosten verdient sind, als es bei Verfahren mit vielen Terminen und einer 1/2 Auslastung der Fall ist.

Die wirtschaftliche Vernünftigkeit anwaltlichen Verhaltens, die sich aus der Erledigungsstruktur ergibt, stimmt zudem noch mit der *Erfolgsquote* (für den Kläger) überein. Wenn sich die Angelegenheit schnell erledigt, so handelt es sich oft um *Versäumnisurteile*, bei denen der Kläger voll erfolgreich ist (Versäumnisurteile für den Beklagten sind relativ selten, doch gilt dasselbe). Auch *Klagerücknahmen*, *Anerkennnisse* etc. erfolgen eher in frühen als in späten Terminen. Korreliert man die Erfolgsquote des Klägers mit der Schnelligkeit des Verfahrens, so ermittelten Steinbach/Kniffka für das AG:³⁵

33 In seiner Handlungsanleitung für junge Anwälte schildert G. *Commichau* Die anwaltliche Praxis in Zivilsachen, 2. Aufl. Stuttgart 1984, S. 1–13 den „Idealfall“ einer anwaltlichen vorgegerichtlichen Tätigkeit. Die Kosten-/Einkommensfrage spielt m. E. für den Anwalt die entscheidende Rolle. Dies übersieht Irma J. *Berghuis-v. d. Wijk*, Vermitteln oder prozessieren? Faktoren, die die Häufigkeit gütlicher Beilegung bei Rechtsanwälten beeinflussen, in: Alternativen in der Ziviljustiz, Köln 1982 (Fn. 11), S. 65–93, sehr bedenklich die Annahmen auf S. 77 – zumindest nach deutschem Anwaltsgebührenrecht; der finanzielle Gesichtspunkt dieser Frage fehlt gleichfalls bei Erhard *Blankenburg/Ralf Rogowsky*, Zur Theorie von Gerichtsverfahren, in: Zeitschrift für Rechtssoziologie 5 (1983), S. 133–144, 135. Daß finanzielle Fragen die Abläufe, einschließlich der Abwägung für den Anwalt, ob er sich vergleichen solle oder nicht, beeinflussen, übersieht gleichfalls Oskar *Hartweg*, Vergleichendes zum Vergleich, in: Der Prozeßvergleich, Köln 1983 (Fn. 11), S. 163–178; *ders.*, Die Arbeitsteilung zwischen Anwälten und Richtern. Rechtsvergleichende Notizen zur professionellen Streitfixierung im Zivilverfahren, in: Zeitschrift für Zivilprozeß 96 (1983), S. 37–67. Dieser betont die unterschiedliche Rechts- und Vergleichskultur in England und der Bundesrepublik und gibt eine Fülle beachtenswerter Hinweise zum Vergleich.

34 *Steinbach/Kniffka*, (Fn. 27), Tabelle 5.27, vgl. dazu auch Abbildung 4.18.

35 Zahlen nach *Steinbach/Kniffka* (Fn. 27), Tabelle 4.14, korreliert mit 5.22. Grundsätzlich müßte noch eine Differenzierung nach den Streitgegenständen erfolgen, denn die Erledigungsstrukturen differieren.

Anzahl der Termine	Dauer in Mon. (Durchschnittswerte)	Erfolgsquote des Klägers	Erledigungen Dauer in Monaten	Kumulative Häufigkeit
			1	13,6%
0	2,1	34%	2	32,1%
1-2	3,2	83%	3	46,7%
			4	56,6%
			5	64,5%
			6	71,3%
3-4	6,9	61%	7	76,3%
			8	80,9%
			9	83,6%
5-6	9,8	59%	10	85,9%
			11	88,1%
			12	90,0%
7-8	15,1	50%	12	100,0%
8	21,3	59%		

Aus den o. a. Gründen ist der Kläger in Verfahren, die im 1. oder 2. Termin zu Ende gehen, weit überdurchschnittlich erfolgreich: nämlich zu 83%! Wird überhaupt kein Termin angesetzt oder durchgeführt, so hat bei *Erfolg* (34%) die Klage als Drohgebärde ausgereicht, bei *Mißerfolg* (66%) hat die Sache ohnedies keine Aussicht gehabt (Nichtzahlung der Kosten etc.).

Mit der Dauer des Verfahrens sinkt die Erfolgsquote des Klägers; denn der Verfahrensausgang wird zunehmend von Beweisen abhängig. Es ist also nicht nur unter dem Aspekt der Arbeitsökonomie, sondern auch unter dem des Prozeßerfolges unschädlich, die ersten Termine kursorisch vorzubereiten. Die Streitbefestigung stellt – aus Sicht der Anwälte – einen notwendigen länger andauernden Prozeß dar, der sich vor dem gerichtlichen Verfahren und im Laufe dieses Verfahrens abspielt. Folgende Tatsachen mögen dabei eine Rolle spielen:

1. Will der Gegner sich verteidigen? Falls nicht, kann man versuchen, ein hinsichtlich Kosten- und Arbeitsaufwand günstiges Versäumnisurteil zu erstreiten¹⁶.
2. Wie läßt sich der Gegner rechtlich und tatsächlich ein? Wird lediglich über die tatsächlichen Probleme gestritten, kann man sich erlauben, die prozessuale und materiellrechtliche Seite im wesentlichen unberücksichtigt zu lassen und das Verfahren zum Beweis und anschließendem Urteil zu treiben.
3. Was meint das Gericht? Wie schätzt es die tatsächliche und rechtliche Position der Kontrahenten ein, so daß es evtl. zu Klagerücknahme oder Erledigungserklärungen kommen kann, wenn nicht gar zu einem Vergleich?

Anwälte mußten daher Strategien suchen, mit denen sie – unaufgedeckt – die Konzentration auf ein frühes Verfahrensstadium verhinderten.¹⁷ Diese Beobachtung

So weisen etwa nach der Untersuchung von Steinbach/Kniffka Kindschaftssachen die längste Prozeßdauer auf (Sachverständigenbeweis), sie gehen zu 49% durch Endurteil zu Ende, während diese Quote bei Forderungen aus Kauf auf 25% sinkt und die Zahl der Versäumnisurteile 34% beträgt. Die Ausführung dieser Differenzierungen würde jedoch den Rahmen der Untersuchung sprengen, vgl. im einzelnen Steinbach/Kniffka (Fn. 27), S. 157–162.

¹⁶ Vgl. Steinbach/Kniffka (Fn. 27), ebda. Bei Festlegung der Prozeßtaktik ist gleichfalls der Prozeßgegenstand zu beachten. Beim Amtsgericht erledigen sich durch Versäumnisurteil 42% aller Räumungsklagen, 60% der Klagen aus Wechsel/Scheck und 34% aus Kauf und Tausch.

¹⁷ Ein englischer Anwalt gerät in die Gefahr des Prozeßverlustes (vgl. Hartwig Fn. 33), wenn er vor Einleitung eines gerichtlichen Verfahrens seine Zeugen nicht hört, nach deutschem Standesrecht ist diese Verhaltensweise regelmäßig nicht geboten (Grundsätze des anwaltlichen Standesrechts – Richtlinie

gilt selbstverständlich vornehmlich für kleine und mittlere Streitwerte. Bei großen Streitwerten und/oder Firmenmandaten erheblichen Umfangs, die evtl. mit den rechtskundigen Mandanten vorab geklärt werden, gehen gute Kanzleien eher den umgekehrten Weg. Dort wird versucht, den Rechts- und Streitstand bereits vor dem Prozeß so zu fixieren, wie er sich im Verfahren darstellen wird, um die Prozeßchancen der eigenen Mandantschaft genau einschätzen zu können. Wiederholte Fehleinschätzungen dieser Prozeßaussichten haben ja für eine Kanzlei den Verlust entsprechender Mandate zur Folge.

IV. Die Legende von der schlampigen Prozeßvorbereitung und die Beschleunigungsnovelle

Das wirtschaftlich gebotene anwaltliche Verhalten (schnelle, relativ unvorbereitete Klage) läuft dem richterlichen Interesse zuwider, die Informationen über einen Rechtsstreit möglichst früh und vollständig zu bekommen. Ohne Kenntnis der wirtschaftlichen Zusammenhänge verdächtigen Richter die Anwälte, welche zudem nach richterlicher Vorstellung viel zu viel verdienen, der Schlamperci. Sie erwarten präziseren Sachvortrag, genauere Trennung zwischen streitigem und unstreitigem Sachverhalt sowie – trotz des Satzes *jura novit curia* – rechtliche Hinweise zur Lösung. Hingegen finden sich in den Tageseingängen der Gerichte eine Fülle von unschlüssigen Klagen, die oft deshalb nicht *a limine* abgewiesen werden, weil Fürsorgegedanken überwiegen.

1. Die Beschleunigungsnovelle

Auf die Spitze getrieben wird das Problem durch die Beschleunigungsnovelle. Diese verband zwei Konzeptionen: die Vorstellung besserer Kommunikation der Parteien und ihrer Anwälte mit dem Gericht und die stärkere richterliche Einflußnahme auf das Rechtsgespräch mit dem – ewigen – Wunsch einer Prozeßbeschleunigung. Die Reform konnte letztlich nicht funktionieren, weil sämtliche Klärungsarbeit auf den Anwalt übergewälzt wurde, ohne diesem dafür einen finanziellen Ausgleich zu gewähren.³⁸ Bereitet der Anwalt das Verfahren vorprozessual ganz umfangreich vor, so arbeitet er in über 1/3 der Fälle fast vergebens, denn es ergeht keine Rechtsentscheidung in der Sache. Der Richter befindet sich gleichfalls in einer Normenfalle. Er darf den Rechtsschutz der Parteien nicht verkürzen, steht aber – wenn er konsequent vom Instrumentarium der Beschleunigungsnovelle Gebrauch macht – in der Gefahr, seine Fürsorgepflicht zu verletzen, die seit jeher zum normativen und

gem. § 177 Abs. 2 Nr. 2 BRAO – abgedruckt bei *Commichau*, *Der Anwalt und seine Praxis*, 2. Aufl. 1985, S. 95 ff., § 6.

³⁸ Die Schriften, die sich mit der Vereinfachungsnovelle und ihrer Bewährung in der Praxis befassen, bemerken diese Diskrepanz nicht, vgl. z. B. Harald *Franzke*, *Die Vereinfachungsnovelle und ihre bisherige Bewährung in der Verfahrenswirklichkeit*, in: *NJW* 1979, S. 9–14 (allein auf die richterlichen Probleme zentriert, hier – bes. S. 10 – Diskussion richterlicher Bedenken gegen das schriftliche Vorverfahren, weil auch Richter, die sich gründlich vorbereiten, ihre Vorbereitungen in einer Vielzahl von Fällen vergebens treffen!); *Engels*, *Der neue Zivilprozeß – Erfahrungen und Kritik aus anwaltlicher Sicht*, in: *Anwaltsblatt* 1979, 205; gleichfalls ohne Beachtung dieser Aspekte Wolfgang *Brehm*, *Arbeitsteilung zwischen Gericht und Anwalt – Eine ungenutzte Chance*, in: *Anwaltsblatt* 1983, S. 193–197, 196. Allein *Rasehorn* erkannte in einem Nebensatz die Bedeutung der Gebührensituation: »In Deutschland gilt die Prozeßführung als typische Tätigkeit des Anwalts; darauf ist die Gebührenordnung abgestellt; im Ausland auf die beratende Tätigkeit. Das ist auch bei uns zu übernehmen.« *Theo Rasehorn*, *Kommunikationsprobleme im Zivilprozeß*, in: *ZRP* 1980, S. 6–11, 10.

sozialen Bild der Richterschaft gehört. Ein eingehendes Rechtsgespräch mit Anwälten und Parteien ist ja nur möglich, wenn der Prozeß durch die Anwälte ausreichend vorbereitet ist. Wie wenig die richterliche Praxis das Problem der Anwaltschaft erkennt, zeigt die Bemerkung eines bedeutenden Kommentators: »Das Verfahren (sc. nach der Beschleunigungsnovelle) belohnt die eigene Sorgfalt weit eher als früher und läßt die eigene Nachlässigkeit und Verschleppungsabsichten nachhaltiger spürbar werden.« Die Praxis, so meint der Kommentator, falle freilich vielerorts immer wieder in den alten Trott zurück.³⁹

Anstatt den Anwälten einen finanziellen Anreiz für diese Konzentration auf den frühen Termin zu setzen, drohte man Prozeßverlust an: »Das eigentliche Problem der Vereinfachungsnovelle waren und sind die Präklusionsvorschriften.«⁴⁰ Zwangsweise suchte sich die Anwaltschaft Auswege wie diesen: Der Anwalt nimmt – trotz der Kostenfolge – Versäumnisurteil, um in dem Verfahren, das nach dem Einspruch wieder aufgenommen wird, ungehindert vortragen zu können.⁴¹

Sehr ähnliche Überlegungen kann man in bezug auf die Belastung der Richter anstellen, denn ein Amtsrichter kann die zwischen 20 und 80 Termine, die er an einem Vormittag erledigt, selbstverständlich nicht vernünftig vorbereiten. Auch er muß auf die Klärung warten, ob sich eine Anzahl von Gegenständen nicht durch Versäumnisurteil, Anerkenntnis oder Klagerücknahme erledigt. Erst bei den Verfahren, in denen gestritten wird, lohnt sich auch sein Arbeitsaufwand, und in diesen Verfahren drängt der Richter zum Vergleich, um sich ein Urteil zu sparen. Die Interessen zwischen Anwälten und Richtern laufen also teilweise parallel, so daß es zu der Verwässerung der Beschleunigungsnovelle kam.

2. Die Praxis der Kosten-/Nutzen-Optimierung bei kleinen Streitwerten

Bei dieser wirtschaftlichen Ausgangssituation fragt sich, wie kleine Streitwerte vom Anwalt am sinnvollsten behandelt werden. Denn auch die schnellformulierte Klage in der Absicht, zuzuwarten wie der Rechtsstreit sich entwickelt, erfordert einen erheblichen Zeitaufwand. Einen gewissen Ausgleich gibt die Gebührenordnung, denn je kleiner der Fall, desto relativ höher die Gebühren oder: 10 Prozesse um 10 000 DM erbringen höhere Gebühren als 1 Prozeß um 100 000 DM.

Bei einer Untersuchung amtsgerichtlicher Streitigkeiten erwiesen sich Forderungen aus Kauf und Verkehrsunfall als relativ häufige Sachen mit geringen Streitwerten.⁴² Für den Verkäufer-Kläger ergeben sich zumeist keine Beweisprobleme; denn regelmäßig kann der Käufer nichts anderes als seine Zahlungsunfähigkeit einwenden. Der Verkäufer beauftragt einen Anwalt praktisch mit dem Inkasso.⁴³ Dieser leitet die

39 *Baumbach-Lauterbach-Albers-Hartmann*, ZPO, 42. Aufl., München 1984, vor § 272 m. v. w. N.; ähnlich behauptet Lange, die Wirkung der Novelle begunne zu verflachen: H. D. Lange, Die Zurückweisung verspäteten Vorbringens im 1. Termin, in: DRiZ 1980, S. 408–411, 408.

40 Klaus Lindemann, Hausgemachte Überlastung der Zivilgerichte, in: Anwaltsblatt 1983, S. 389–392, 390.

41 Lindemann ebda.; Franzki (Fn. 38), S. 12; Hartmann, Ein Jahr Vereinfachungsnovelle, in: NJW 1978, S. 1457.

42 Steinbach/Kniffka (Fn. 27), S. 157 ff., 146 ff. Interessante Zusammenhänge bestehen gleichfalls zwischen der Vertretung der Parteien und der Erledigungsart. Ist etwa nur der Kläger durch Anwalt vertreten, so erledigen sich 42% der Sachen durch Versäumnisurteil und nur 12% durch Endurteil. Auch hier wird der Anwalt wohl vornehmlich Inkasso-Service betreiben. Vgl. im einzelnen Steinbach/Kniffka, S. 170 ff.

43 Blankenburg/Rogowski (Fn. 33), S. 142; grundlegend Rolf Bender/Rolf Schumacher, Erfolgsbarrieren vor Gericht. Eine empirische Untersuchung zur Chancengleichheit im Zivilprozeß, Tübingen 1980. Rolf Schulz-Rackoll, Die Verrechtlichung von Mietkonflikten zur Durchsetzung partikulärer Interessen, in: Zeitschrift für Rechtssoziologie 5 (1983), S. 268–284, sowie Günter Hörmann/Knut Holzscheck, Schuldbeitreibung im Konsumentenkredit – Ergebnisse einer empirischen Studie, in: Zeitschrift für Rechtssoziologie 5 (1983), S. 26–40, 37. Mit dem Mahnverfahren leitet die Geschäftswelt einen Prozeß ein, es bezieht sich auf Gegenstände, die sich aus Konsumbeziehungen ableiten, Kauf/Tausch 79%, Werk-

Angelegenheit mit Mahnbescheid ein und kommt über den Vollstreckungsbescheid (15/10 gem. § 43 BRAGO) zu einer hohen Zahl von Verfahrensbeendigungen. Weitere Fälle erledigen sich vielfach durch Versäumnisurteile. Bei solchen Titelbeschaffungssachen erledigt ein Bürovorsteher oder eine Reno-Gehilfin die Sache ohne weiteres selbst. Der Anwalt braucht persönlich nicht tätig zu werden, er kann also ursprünglich genuin juristische Tätigkeit auf sein »Büro« verlagern.⁴⁴ Auch die Wahrnehmung von Terminen kann durch Vertreter erfolgen. Solche Rationalisierungen spiegeln sich schon im Anzeigenmarkt, wo Bürovorsteher zur »weitgehend selbständigen Erledigung von Korrespondenzen« und anderen Angelegenheiten gesucht werden.⁴⁵ Je weiter ein Anwalt in standardisierten Fällen die juristische Tätigkeit bei der folgenden Skala nach »unten« schieben kann, desto kostengünstiger arbeitet er: Bürovorsteher und/oder Terminvertreter, Reno-Gehilfin, Schreibkraft, Auszubildende und Textautomat intensivieren in dieser Reihenfolge die Kostenersparnis.

Rationalisierung mittels EDV spart zunächst Kosten der Organisation und im Personalbereich.⁴⁶ Die Arbeit wird in kleine Stücke segmentiert und kann von relativ unqualifizierten und somit preiswerteren Mitarbeitern erledigt werden. Wurde früher der Anwalt allein bzw. ein erfahrener Bürovorsteher, welche Schreiben zu fertigen waren, so kann das heute eine angelernte Kraft mit Hilfe der Textprogramme erledigen.⁴⁷ Standardisierung und Spezialisierung ermöglicht also auch eine vernünftige Auslastung kleiner Mandate. »Straßenverkehrskanzleien« schleusen Dutzende von Mandanten an einem Nachmittag durch. Man bemüht sich, Rückfragen seitens der Mandanten zu vermeiden.⁴⁸ Die einmalige Sachverhaltsaufzeichnung reicht aus, um sowohl die Vertretung in Ordnungswidrigkeiten-Sachen als auch die in Zivilrechtsfällen durchführen zu können. Auch für diesen Bereich breitet sich die computerunterstützte anwaltliche Tätigkeit stärker aus.⁴⁹

Diesem Spezialisierungs- und Rationalisierungsgrad der Kanzleien entspricht ein Akquisitionsverhalten bzw. ist Ergebnis eines solchen Verhaltens. Die erwähnte Konzentration von Rechtsschutzmandaten auf wenige Kanzleien spricht eine deutliche Sprache. Ähnliche Spezialisierungen finden sich im Bereich des Mietrechts. Solche Spezialisierungen und Rationalisierungen müssen aber durchaus nicht zum Nachteil des Mandanten ausschlagen, wenngleich sie nicht dem Idealbild anwaltlicher Kommunikation mit dem Mandanten entsprechen. Der Anwalt schneidet den Lebenssachverhalt auf rechtliche Routineprobleme zurück, die eine Entscheidung

Dienstvertrag 85%, Darlehensvertrag 86%, Versicherungsvertrag 92%; *Steinbach/Kniffka* (Fn. 27), S. 152.

⁴⁴ Helmut *Michel*, Personal-Ausbildung von Gehilfen und Referendaren, in: DAV-Ratgeber (Fn. 17), S. 63–73, 65; nach Ständesrecht ist das selbstverständlich verboten. In amtsgerichtlichen Verfahren tritt der beauftragte Anwalt in 28,5% der Fälle selbst nicht auf: Gottfried *Baumgärtel/Peter Mes*, Rechtstatistiken zur Dauer des Zivilprozesses (1. Instanz), Köln et al. 1971, S. 193.

⁴⁵ NJW 1984, Heft 48, S. XXVII.

⁴⁶ Das bezieht sich auf die von verschiedenen Firmen (Olivetti, Nixdorf und IBM) angebotene Software, deren Einsatz vom Institut der Anwaltschaft für Büroorganisation und Bürotechnik unterstützt wird. Darüber hinaus greift die Verbreitung von Texthandbüchern in Buchform oder auf Diskette um sich: Solche existieren z. B. für Testamente und Erbverträge, Scheidungs- und Scheidungsverbundsrecht sowie Verkehrsunfallrecht. In Vorbereitung befindet sich – ausweislich der Anzeigen in der Presse – eine Anzahl weiterer Texthandbücher.

⁴⁷ Jakob J. *Peter*, Verkehrsunfallrecht. Diktat- und Arbeitsbuch für Rechtsanwälte, München 1983, enthält z. B. im Schadensrecht bei Abwicklung eines Verkehrsunfalles derart detaillierte Angaben (Verlust einer Brille auf der Unfallstelle), daß jedermann bei geringer Einarbeitung in der Lage ist, eine entsprechende Klage oder ein Anspruchsschreiben zu erstellen.

⁴⁸ *Blankenburg/Fiedler* (Fn. 20), S. 120 f.

⁴⁹ Anzeigentext aus NJW 1985, Heft 25, S. XIX: »Anwaltspraxis... (3 Anwälte) mit Schwerpunkt Zivilrecht (Kfz-Branche) sucht jungen Rechtsanwalt mit mindestens 1jähriger Berufserfahrung und Interesse an der vorhandenen EDV-Anlage...«

auch dann ermöglichen, wenn der Mandant sich und seinen Streit darin nicht wiederfindet. Das so erzwungene gebührengesteuerte Anwaltsverhalten verschlechtert die Mandantensituation nicht automatisch.

157

3. Die Erledigung von Straßenverkehrsunfallsachen

Wie man über Gebührenanreize Prozesse verhindert und Anwälten die Möglichkeit gibt, an kleinen Sachen relativ vernünftig zu verdienen, zeigt die Abwicklung von Straßenverkehrsunfällen. Solche betreffen 9% aller Rechtsstreitigkeiten beim Amtsgericht.⁵⁰ Vor- oder außergerichtliche Regelungen bieten sich hier deshalb an, weil Schuldner in der Regel Versicherungen sind, an deren Zahlungsfähigkeit nicht zu zweifeln ist. Die Investition in vorgerichtliche Erledigung lohnt sich eher. Jedoch haben die Versicherungen es bis zu einem gewissen Grade in der Hand, welche Gebühreneinnahme ein Anwalt erzielt bzw. welchen Arbeitsaufwand er betreiben muß. Sechs praktische Beispiele folgen:

(1) Für die Geltendmachung einer Forderung von 10000 DM gegenüber der Versicherung kann der Anwalt nur 2% Geschäftsgebühr verlangen:

§ 118 I 1 BRAGO: 2% aus 10000 DM: 366,75 DM.

Zahlt die Versicherung, so entsteht weder die Prozeßgebühr (§ 31 I 1 BRAGO) noch die Verhandlungsgebühr in Höhe von 2% (§ 118 I 1 BRAGO). Der Anwalt hat praktisch keine Möglichkeit, höhere Gebühren zu erzwingen.⁵¹ Nach der gängigen Praxis entsteht die Verhandlungsgebühr bereits durch ein persönliches oder telefonisches Gespräch mit dem Sachbearbeiter der Gegenseite. In der Regel stellt dieser die Bedingung: Das Gespräch findet nur statt, wenn Sie auf die Verhandlungsgebühr verzichten. Will der Anwalt also ins Gespräch kommen, um den Rechtsstreit ohne den viel größeren Aufwand eines Prozesses zu beenden, so muß er auf diese Bedingung eingehen.

(2) Klagt der Anwalt den vollen Betrag ein, ohne mit der Gegenseite zu verhandeln, und erfolgt vollständiges oder teilweises Anerkenntnis, so ergeben sich

§§ 31 I 1, 2; 33 I S. 1 BRAGO: 1% aus DM 10000: 733,50 DM.

Jedoch trifft die Zahlungspflicht nach § 93 ZPO den Kläger, der nur schwer akzeptieren wird, daß er bei vollständigem Obsiegen auch die Kosten seines eigenen Anwalts sowie die Prozeßkosten bezahlen soll.

(3) Die Klage wird zur Nagelprobe, wenn die Versicherung sich weigert zu bezahlen und abwartet, wie ernsthaft der Geschädigte seine Rechte verfolgt. Nach Klageeingang ruft der Sachbearbeiter den Anwalt an und bietet in der Praxis einen etwas geringeren Betrag oder in Ausnahmefällen den vollen Betrag an. Er verlangt dafür *Klagerücknahme* und rechnet entweder nach den gesetzlichen Gebühren ab:

§§ 31 I 1, 2; 33 I S. 1 BRAGO: 1% aus 10000: 733,50 DM.

oder er bietet sogar 2% Gebühren an, falls er ein niedrigeres Vergleichsangebot macht (vgl. unten Modell 5).

⁵⁰ Wolfgang *Hutmacher*, Verkehrsunfälle vor Gericht – Empirische Befunde und theoretische Perspektiven, in: *Zeitschrift für Rechtssoziologie* 5 (1983), S. 247–267 mit vielen interessanten Details. Die 9%-Zahl nach Steinbach/Kniffka (Fn. 27), S. 60; Hutmacher ermittelte 18,5% für das Amtsgericht Bochum (S. 250 m. v. w. N.).

⁵¹ Regelmäßige Streitpunkte bei Abrechnungen zwischen Anwälten und Haftpflichtversicherungen stellen die Fragen dar, ob eine *Besprechung* i. S. d. § 118 I 1 BRAGO stattgefunden hat und ob ein *Vergleich* gem. § 23 BRAGO vorliegt. Es hat sich spätestens nach BGH vom 13. 4. 1970, NJW 1970, S. 1122 (trotz aller anwaltlichen Bemühungen herausgestellt, daß die schlichte Abrechnung nicht als Vergleich behandelt wird; vgl. statt aller *Gerold/Schmidt* BRAGO, 6. Aufl. 1977, § 23 Rn. 69 f. m. w. N. Manfred *Klünke*, *Erstattungsfähigkeit von Anwaltskosten im Zuge außergerichtlicher Schadensebegulierung* (Beiträge zum Privat- und Wirtschaftsrecht 34), Karlsruhe 1977.

Aus dieser Praxis erklärt sich der extrem hohe Anteil von 23% Klagerücknahmen (AG) bei Straßenverkehrsunfällen, während hingegen der Durchschnitt von Klagerücknahmen bei 11,8% liegt. Beim Landgericht, wo beide Parteien anwaltlich vertreten sein müssen, ist der Anteil von Klagerücknahmen gleichfalls hoch (12,2%). Die Klagerücknahme ist also kein Indiz für die Erfolglosigkeit bzw. die Resignation des Klägers. Wo sich die Motive ermitteln ließen, wurden Klagen in über 1/3 der Fälle zurückgenommen, weil der Kläger seine Ziele vollständig oder fast vollständig erreichte.⁵²

(4) Im vorprozessualen Stadium lastet der Anwalt den Rechtsstreit maximal aus, wenn er nach Verhandlung mit der Gegenseite mit dieser zu einem Vergleich kommt:

§ 118 I 1 BRAGO (Geschäftsgebühr):	2% aus DM 10 000:	366,75 DM
§ 118 I 2 BRAGO (Besprechungsgebühr):	2% aus DM 10 000:	366,75 DM
§ 23 BRAGO (Vergleichsgebühr):	1% aus DM 10 000:	489,00 DM
	<hr/>	
	1%	1 222,50 DM.

(5) Versicherungen weigern sich aber regelmäßig, formelle Vergleiche zu schließen, so daß die Gebühr aus § 23 BRAGO entfällt. Besteht nur ein geringer Zweifel am Tathergang oder an der Schuldfrage, so bietet die Versicherung folgendes Kompensationsgeschäft an: Sie zahlt einen geringeren als den geforderten Betrag, offeriert dem Anwalt dafür volle 1% Gebühren, falls es nicht zu einer gerichtlichen Auseinandersetzung kommt. Der Anwalt muß dann seiner Mandantschaft die Vorteile einer solchen Vereinbarung deutlich machen, deren »1%-Hintergrund« er nicht anspricht. Er selbst kann sich diesem Angebot aus finanziellen Gründen schlechterdings nicht verschließen:

1% aus DM 10 000: 1 222,50 DM.

Ist das Interesse der Versicherung an einer gütlichen Beilegung geringer oder ihre Verhandlungsposition besser, werden 1% aus der vereinbarten Entschädigungssumme gezahlt, also etwa:

1% aus DM 7500: 885,00 DM.

Läßt sich der Anwalt nicht auf dieses Geschäft ein und kündigt gerichtliche Schritte an, so stellt ihn die Versicherung regelmäßig in Höhe eines Teilbetrages klaglos. Nehmen wir DM 6000 an:

§ 118 I 1 BRAGO (Geschäftsgebühr):	2% aus 6000 DM	221,25 DM
§ 31 I 1 BRAGO (Prozeßgebühr):	1% aus 4000 DM	211,00 DM
§ 31 I 2 BRAGO (Verhandlungsgebühr):		211,00 DM

Summe 634,25 DM.

Wird tatsächlich gestritten, so ist mit einer Beweisaufnahme zu rechnen; denn in 42% aller Verkehrs-Prozesse finden solche statt. Das ist fast doppelt so hoch wie der Durchschnitt an Beweisen in allen Verfahren (23,5%).

§ 31 I 3 BRAGO (Beweisgebühr): 1% aus 4000 DM 211,00 DM

Summe 855,25 DM.

Anstelle der ohne große Arbeit erzielten 1% = 885 DM hat der Anwalt geringere Erlöse. Diese sinken um so mehr, je näher die Versicherung mit ihrer Zahlung an die geforderte Summe herangeht:

⁵² In den Text wurden die vorsichtigen Zahlen Steinbach/Kniifka (Fn. 27), S. 157, 191 aufgenommen. Hutmacher kommt zu dramatischeren Zahlen: Klagerücknahme bei Verkehrsunfällen beim Amtsgericht Bochum 1969: 53% zu 11% bei übrigen Prozessen, wobei der Kläger in über 90% der Fälle vollständig oder teilweisen Erfolg hatte; Hutmacher (Fn. 50), S. 255 ff.

7/10 aus 7000 DM	240,75 DM
1/10 aus 3000 DM	471,00 DM
Summe	711,75 DM.

Zwar differieren die absoluten Zahlen nur geringfügig, doch unterscheidet sich der Arbeitsaufwand. Mit (beim AG) durchschnittlich 3,2 Terminen und einer Prozeßdauer von 6,2 Monaten (Durchschnittswerte: 2,4 Termine bei 5,4 Monaten) muß der Anwalt einen unverhältnismäßig großen Aufwand treiben. Es drängt sich der Gedanke an *Parteierrat* auf; denn der Anwalt darf seine finanziellen Interessen nicht zum Kriterium machen, ob und in welchem Umfang seine Partei mit dem Gegner streitet. Drei Gründe sprechen trotz allem für die außergerichtliche Erledigung: *Erstens*, der Geschädigte bekommt relativ schnell in gewissem Umfang Ersatz. Die Schadensersatzforderungen bei Verkehrsunfällen sind – wie die Praxis zeigt – nicht mit den Zahlungen identisch, die der Geschädigte für die Instandsetzung des Kfz aufwendet. Regelmäßig wird preiswerter repariert, als die Sachverständigengutachten vorschlagen, und auch der nicht in Anspruch genommene Mietwagen wird häufig (einschließlich der MwSt!) vergütet.

Der Geschädigte vermeidet, *zweitens*, oft unterschätzten Ärger: Verkehrsunfälle sind Ausnahmesituationen, so daß die Parteien nicht um Geld, sondern um's Recht streiten. Engagiert stehen sie bürokratischen Organisationen gegenüber, denen sie weder emotional noch prozeßtaktisch gewachsen sind. Wer sich einen Prozeß erspart, selbst um den Preis, den Schaden zu einem gewissen Prozentsatz nicht ersetzt zu bekommen, handelt rational, weil er seine Emotionen schont.

Darüber hinaus ist der Prozeßausgang, *drittens*, bei Straßenverkehrsunfällen höchst ungewiß. Der Kläger hat wesentlich seltener Erfolg als in durchschnittlichen Prozessen (nämlich nur 50% gegenüber einem 1/3 Erfolg). Bei Klagen gegen Versicherungen sinkt die Erfolgsquote gar auf 35%!⁵³ Die Erledigung des Verkehrsunfalles durch Endurteil hängt wesentlich von Beweisen ab (42%), darunter 27% Zeugenvernehmungen und 7% Sachverständigengutachten. Bei einem hohen Anteil an Zeugenaussagen ist der Prozeßausgang bereits ungewiß.⁵⁴ Zudem wird ein Rechtsproblem verkannt: Ohne Mitverschulden des Verletzten (§ 9 StVG, § 254 BGB) kommt es regelmäßig wegen mitwirkender Betriebsgefahr zu einer Quotelung des Schadens, wenn nicht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit vorliegen (§§ 7 I, 17, I 2 StVG).⁵⁵ Es haben sich feste Sätze bei den diversen OLG herausgebildet, nach denen bei leichter Fahrlässigkeit die mitwirkende Betriebsgefahr im Verhältnis 80% zu 20% abgerechnet wird ($\pm 10\%$). Demzufolge wird einer Klage auf den Restbetrag (hier DM 4000) selten ein voller Erfolg beschieden sein. Für die anwaltliche Liquidation ist diese Tatsache gleichgültig, da der Anspruch sich dann z. T. gegen die eigene Partei richtet. Gewinnt also der Kläger hinsichtlich der restlichen 4000 DM zur Hälfte, so stehen den zusätzlich gewonnenen 2000 DM noch Prozeß- und Anwaltskosten gegenüber:

§§ 91, 92 ZPO; 11 GKG, 3 ff. ZPO i. V. m. Nr. 110, 116: Also 50% aus 3×101 DM	151,50 DM.
Hinzu kommen evtl. Sachverständigen- und Zeugenkosten sowie Auslagen zu 50%, also zumindest	100,00 DM
Anwaltsgebühren 1/10 aus 4000 DM	633,00 DM
Summe	884,50 DM.

53 *Hutmacher* (Fn. 50), S. 259 ff.

54 *Steinbach/Rniffka* (Fn. 27), S. 155.

55 *Hutmacher* (Fn. 50), S. 261.

M. a. W.: die Hälfte des zusätzlich erstrittenen Gewinnes entfällt auf Kosten, so daß also auch vom Klägerstandpunkt die vorgerichtliche vergleichsweise Erledigung des Rechtsstreites angezeigt sein kann. Unvergleichbar ist die Situation, wenn eine Versicherung solche Geschäfte etwa bei bleibenden Körperschäden anbietet.

(6) Falls die gegnerische Versicherung dem DVA-Abkommen beigetreten ist, bezahlt sie – unabhängig von der Schwierigkeit des Falles – 1/2% aus dem Gegenstandswert (Erledigungsbetrag + 10%), wenn die Sache außergerichtlich beigelegt wird. Das Rahmenabkommen gilt nur für Personen- und Sachschäden bis zu 15 000 DM.⁵⁶

Forderung: DM 10 000

Erledigungsbetrag: DM 7 500

Gegenstandswert: DM 8 250: 1/2% daraus 663,00 DM.

Diese Abrechnungsweise schätzen Anwälte sehr, da sie einfache klag- und konfliktfreie Lösungen, für die ansonsten nur 1/2% liquidiert werden könnten, mit 1/2% honorieren. Da ein ganz wesentlicher Teil (wahrscheinlich über 90%) der Bagatellschäden außergerichtlich erledigt wird, ist zu vermuten, daß sich Anwälte bei dieser Abrechnungsweise cum grano salis besser stehen als bei den Verhandlungen, die im Modell 5 erforderlich sind.

V. *Wes Brot ich ess', des Lied ich sing'!*

Wenn der Rechtsuchende die Kosten des Streites nicht persönlich tragen muß, verändert sich die Situation – ähnlich wie bei niedergelassenen Ärzten. Zwei unterschiedliche Kostenträger stehen bereit: Der Staat im Wege der Prozeßkostenhilfe und Rechtsschutzversicherungen. Beide bemühen sich, ihre Ausbeutung zu verhindern, indem sie den Prozessen jeweils eine Erfolgskontrolle vorschalten (§§ 114 I 1, 118 I, II 3 ZPO; 17 ARB). Nicht der einmal prozessierende Klient gibt dem Anwalt Brot und Arbeit, sondern der Kostenträger. Kann dieser zugleich die Wahl des Anwalts beeinflussen,⁵⁷ so muß sich dessen Verhalten primär am Zahlenden orientieren und nicht am Mandanten.

1. *Prozeßkostenhilfe*

Im »normalen« Strafverfahren wird kein Anwalt erneut zum Pflichtverteidiger bestellt, wenn sich herumspricht, daß er zu hart verteidigt, also Befangenheitsanträge stellt, Beweisanträge im Plädoyer vorbringt etc. Hingegen wählen die Parteien, die im Wege der Prozeßkostenhilfe (PKH) prozessieren, ihren Anwalt in aller Regel selbst aus. Beim Landgericht und in Scheidungsprozessen herrscht gem. § 78 I ZPO Anwaltszwang, so daß der Richter einer nicht vertretenen Partei einen Anwalt beordnen muß. Der Antrag auf PKH wurde in Familiensachen zu 93% von dem schon vorher für das Scheidungsverfahren beauftragten Anwalt gestellt. Lutz Müller-Alten wies nach, wohin die Mittel für die Prozeßkostenhilfe fließen. Es entfielen 80% auf Familiensachen und nur 20% auf die übrigen Zivilsachen. 48% aller Scheidungsparteien führten ihr Verfahren im Wege der Prozeßkostenhilfe durch, während hingegen lediglich 3% bei den übrigen Zivilsachen staatlich unterstützt

⁵⁶ Abgedr. bei Gerold/Schmidt, BRAGO 6. Aufl. München 1977, Anhang 14.

⁵⁷ Blankenburg/Fiedler (Fn. 20), S. 116 ff.

wurden.⁵⁸ Zumindest in Familiensachen entfällt also eine Einflußnahme des Kostenträgers auf die Auswahl des Anwalts.

Zwar erhält dieser, sofern der Streitwert DM 6400 übersteigt, gem. § 123 BRAGO niedrigere Gebühren als die Normalgebühren, doch ergeben sich besondere Auslastungsmöglichkeiten. Anders als im normalen Zivilrechtsstreit kann der Anwalt den Streitwert und damit die Gebührenhöhe steuern, was den zumeist als Antragsstellern fungierenden Parteien gleichgültig bleiben kann, weil in der überwiegenden Mehrzahl der Fälle (82% in Niedersachsen) Prozeßkostenhilfe ohne Zahlungsverpflichtung bewilligt wird. Überdurchschnittlich häufig waren beide Parteien anwaltlich vertreten, obwohl das Verfahren durchaus mit einem Anwalt durchgeführt werden kann.

Wird das Verfahren – wie recht häufig – bis zum Vergleich über die Folgesachen durchgeführt, so erhöhen einfache Fragen die Gebühren: »Und was machen wir mit den Schulden? Wer behält das Auto?« Auf diese Weise stieg der durchschnittliche Streitwert in PKH-Sachen auf DM 12 350, während der durchschnittliche Streitwert in anderen Ehescheidungsachen lediglich knapp DM 5000 höher, also bei DM 17000 lag. Der Durchschnittsstreitwert für arme Ehen unterschied sich also um weniger als DM 5000 vom Durchschnitt aller geschiedenen Ehen (§ 12 II 2 GKG).

Da somit letztlich nur 1/3 der Scheidungen selbst finanziert ist – hier findet sich übrigens die höchste Quote der Parteien, die mit nur einem Anwalt auftreten –, gerät die Scheidung zum anwaltlichen Selbstbedienungsladen, ähnlich wie das bei den Krankheiten für die niedergelassenen Ärzte schon längst der Fall ist.⁵⁹ Heftige Kritik anwaltlicher Standesvertreter an den weitaus vorsichtigeren Formulierungen Müller-Altens bestätigen diese Auffassungen.⁶⁰

2. Rechtsschutzversicherungen

Rechtsschutzversicherungen nehmen das Kostenrisiko, was nach der überzeugenden These von Blankenburg/Fiedler nicht zu einer hartnäckigeren, d. h. kostenintensiveren Rechtsverfolgung führt.⁶¹ Auch diese Tatsache erklärt sich z. T. aus den Gebühreninteressen der Anwälte. Auch hier weicht das Interesse, kurzfristig jeden möglichen Rechtsschutz-Fall zu übernehmen und ihn optimal auszulasten, vom mittelfristigen Einkommensinteresse ab. Rechtsschutzmandate konzentrieren sich auf wenige Anwälte. Diese sind von den Empfehlungen der Versicherung bzw. von der Kooperation mit dieser stark abhängig. Verfolgt ein Anwalt zum Nutzen seiner Gebühreneinnahme aussichtslose Sachen, so mahnen Versicherungen dieses Verhalten ab. Solche Streitigkeiten (z. B. auch um die Gebührenhöhe) lassen den Anwalt vorsichtig werden.

⁵⁸ Lutz Müller-Alten, Reform der Prozeßkostenhilfe in Familiensachen?, in: ZRP 1984, S. 306–311.

⁵⁹ Das Dazwischentreten eines potenten Zahlers, der aufgrund Rechtspflichten sich dieser Zahlungsverpflichtungen nicht entledigen kann, verändert die Anwalts-Kultur nicht unerheblich. Bis zu 1/4 der niederländischen Anwälte sind heute zum großen Teil in ihren Einkommen von Rechtshilfesubventionen abhängig, 10% sind auf die rechtliche Interessenvertretung von Bedürftigen spezialisiert. Vgl. Albert Klijn, Die soziale Advokatur in den Niederlanden. Die Entstehung eines neuen Anwaltsstyps, in: Zeitschrift für Rechtssoziologie 5 (1983), S. 65–83, 70ff., 74. Erhard Blankenburg, Evaluation des ersten Jahres Beratungshilfe, in: ZRP 1983, S. 39–44, 42f.

⁶⁰ Anwaltsblatt 1985, S. 342ff.

⁶¹ Blankenburg/Fiedler (Fn. 20), z. B. S. 96ff. Da die These ein lieb gewordenes Vorurteil der Richter über die Steigerung des Geschäftsanfalles bei den Gerichten widerlegt, stößt sie nach wie vor auf beträchtlichen Unglauben. Die gegenteiligen Argumentationen von Michael Adams (Fn. 7), S. 111ff. sind nicht überzeugend. Die Debatte soll im einzelnen dahinstehen, denn hier interessiert nur das Eigeninteresse der Anwälte.

Rechtsschutzversicherungen selbst begründen von allen Ablehnungen der Deckungszusage lediglich 2% mit fehlender Erfolgsaussicht.⁶² Es scheint also, als ob diese Versicherer praktisch jedes Risiko übernehmen würden. Tatsächlich befindet sich die Schere bereits im Kopf des Anwaltes. Weil er gegenüber der zahlungspflichtigen Versicherung nicht das Risiko zu vieler verlorener Prozesse eingehen will, rät er der Mandantschaft vom Prozeß ab, so daß die Versicherung gar nicht mehr in die Lage kommt, ablehnen zu müssen. Solche kurzen Beratungen werden selten mit dem Versicherungsträger abgerechnet oder ggf. nur als Beratung mit sehr geringem Honorar in Rechnung gestellt. Es entsteht bei der Vertretung eines rechtsschutzversicherten Mandanten ein doppelter Druck auf den Anwalt, der zu einer hohen Quote außergerichtlicher Vergleiche führt. Klagt der Anwalt 10000 DM ein und gewinnt 7500 DM, so hat er einen relativ hohen Arbeitsaufwand, und die Rechtsschutzversicherung muß einen Teil der Kosten übernehmen. Liquidiert er außergerichtlich, so erhält er (nach Modell 6) 1/4 aus 8250 DM oder 1/4 aus 7500 DM (Modell 5). Außerdem braucht die Rechtsschutzversicherung nicht zu zahlen. Verschließt sich der Anwalt häufig außergerichtlichen Lösungen, riskiert er Ärger mit der Instanz, die die Vergabe von Mandaten wesentlich beeinflußt. Schon bei allgemeinen Schadensersatzfällen zeigt sich eine hohe Quote außergerichtlicher Erledigungen (59%), die von einer besonders hohen Quote bei Verkehrsunfällen (77%) noch übertroffen wird.⁶³

VI. Neuer Ökonomismus?

Was folgt aus diesem Einblick in ökonomische Notwendigkeiten? Soll das wirtschaftliche Eigeninteresse verherrlicht werden, oder kann die These, welche einen Insider sicher nicht überrascht, aufklärerisch wirken? Wird man jenen idealistischen Motivationen gerecht, die zweifellos existieren und die sich entweder aus politischen Überzeugungen oder berufsethischen Erwägungen speisen? Anwaltlicher Idealismus kann politisch motiviert sein oder aus dem Wunsch folgen, die verletzten Interessen einer Partei wieder herzustellen. Doch nutzt der beste Idealismus nichts, wenn der Anwalt seine ökonomische Basis gefährdet. Bis zu einem gewissen Grade stellt die Wirtschaftlichkeit einer Anwaltskanzlei die Basis für ein ethisches Verhalten eines Anwalts dar; sie ist notwendige Bedingung seiner Tätigkeit.

Aufklärung tut dort not, wo Scheinaltruismus den Blick auf die Interessen des Anwaltes verstellt und somit eine zwangsläufige Interessenidentität zwischen Anwalt und Klient suggeriert wird. Wo der »Gleichklang von Interessen« die Einkommenszwänge und -wünsche verschleiert, bedarf es der Information. Der »repeat player« ist indes schon aufgeklärt. Er externalisiert Serviceleistungen für seinen Betrieb, kennt die Kosten und weiß um das Eigeninteresse des Serviceunternehmers Rechtsanwalt. Weil der Mehrfachprozessierer oft Mandate vergibt, verschieben sich die Gewichte zu seinen Gunsten. Die Kommunikation ist aufgrund der wirtschaftlichen Zwänge anders verzerrt, als das beim Privatklienten der Fall ist; denn hier hat nicht der Anwalt den Klienten, sondern der Vielfachprozessierer den Anwalt zu einem gewissen Grade in der Hand. Wirtschaftliches Eigeninteresse spielt also eine Rolle, gleichgültig, um welchen Mandanten es sich handelt.

Unerfreuliche Konsequenzen zeigt die Beobachtung wirtschaftlicher Notwendig-

⁶² Vgl. oben, S. 145.

⁶³ *Blankenburg/Fiedler* (Fn. 10), S. 79 ff.

keiten gleichfalls für die Zielsetzung jener Idealisten, die eine gleichgewichtige Kommunikation zwischen Mandant und Rechtsanwalt oder sogar zwischen Mandant und Gericht erreichen wollen. Keine Idee war je anständiger als diese Konzeption der wissenschaftlichen Spätaufklärer, einer Gruppe hochmoralischer Menschen. Der Konflikt stellt sich für sie als einer zwischen den Parteien dar. Durch eine vollständige Aufklärung über die Prozeßchancen etc. soll der Mandant in die Lage versetzt werden, autonom über die menschliche und rechtliche Vorgehensweise zu entscheiden. Parallelen zur ärztlichen Aufklärungspflicht drängen sich auf. Zynische Scherze gleichfalls, weil bei beiden Professionen aufgrund verschiedener Faktoren, u. a. der unterschiedlichen Informiertheit, zumeist keine gleichgewichtige Kommunikation stattfindet. Dieser Gedanke an ideale Sprechsituationen mag den anwaltlichen Standesvertreter Commichau in bester Absicht veranlaßt haben, sein Gesprächsmodell zwischen Anwalt und Mandant zu entwerfen.⁶⁴ Was sich bei Commichau noch als vollständige Sachverhaltsaufklärung darstellt, die erst eine rechtliche Beurteilung durch den Anwalt – theoretisch – möglich macht, wird bei den Kommunikationsforschern zum Dogma. Sollten dem Rechtsstreit persönliche Konflikte zugrunde liegen, so eruiert der Anwalt deren Grund und bezieht diesen in den Streit ein, vielleicht sogar mit dem Ziel einer gütlichen Beilegung im Prozeß. Man unterstellt, neben den geborenen Konflikten mit persönlichem Einschlag (Familienkonflikte, Nachbarrecht), liege einer Vielzahl weiterer Prozesse gleichfalls eine Personen- oder persönlichkeitsbezogene Komponente zugrunde. Natürlich weiß man inzwischen, daß in einem Großteil der Prozesse um Geld gestritten wird (Verkäufer vs. Käufer). Bleibt man jedoch bei den Kommunikationsansätzen, so ändert sich das Bild, sobald das Eigeninteresse des Anwaltes ins Blickfeld kommt. Die Interessen der Beteiligten divergieren, und das Profitinteresse des Anwaltes kann sich auf einer gleitenden Skala bewegen, die von betriebswirtschaftlicher Notwendigkeit bis zur – seltenen – Gebührenschniderei reicht. Der Anwalt handelt wirtschaftlich unrentabel, wenn er viel Zeit benötigt, um in Zusammenarbeit mit dem Klienten den Fall persönlich und rechtlich aufzuarbeiten, besser: durchzuarbeiten. Die Wahrung der Parteiautonomie ist also unrentabel. Modelle, die dies fordern oder darauf aufbauen, sind zum Scheitern verurteilt, wenn dem dienstleistenden Anwalt keine finanzielle Kompensation für seine Mühe geboten wird.

Was für das Verhältnis des Anwaltes zum Mandanten gilt, muß gleichfalls für die Arbeitsverteilung zwischen den Gerichten und Anwälten überlegt werden. Die Kantinen-Vorurteile von Richtern über Rechtsanwälte sind Legion. Sie reichen vom Vorwurf unangemessener Einkünfte bis zur Behauptung, Anwälte bereiteten die Prozesse häufig »schlampig« vor. Eine Fülle von offenkundig un schlüssigen Klagen sei die Folge etc. Anwälte entschuldigen sich zumeist mit der unbezweifelbaren Hektik des anwaltlichen Alltags. Betrachtet man die betriebswirtschaftlichen Zwänge genauer, so zeigt sich die Rationalität des anwaltlichen Verhaltens aufgrund der Tatsache, daß ein Großteil der Prozesse eben nicht durch rechtlichen Entscheid in der Sache zu Ende gebracht wird.

Auch innerhalb der Anwaltschaft sind bestimmte Vorurteile unausrottbar. So hält man hartnäckig daran fest, kleine Streitwerte seien unrentabel. Doch stellen sie sich lediglich als Problem der Rationalisierung und Standardisierung; denn auch ein Verkehrsunfall kann – oft zusammen mit dem Bußgeldverfahren – bei einmaliger Sachverhaltsaufnahme relativ günstig ausgelastet werden. Weitere Vorurteile, hier der Mandanten, beziehen sich auf die »Auslastung« von Prozessen. Mißtrauische

⁶⁴ Commichau (Fn. 37).

Klienten glauben, Anwälte wollten in jedem Falle prozessieren und zudem die Sache bis zur vierten Gebühr, dem Vergleich, weitertreiben. Ähnliches vertrat jüngst *Adams* als Ergebnis einer ökonomischen Analyse.⁶⁵ Das Gegenteil dieser Annahmen ist jedoch richtig. Eine Anwaltstaktik, die darauf abzielte, in jedem Fall drei oder vier Gebühren zu erreichen, wäre abwegig, weil nur in relativ wenigen Fällen diese Gebühren überhaupt erzielt werden können. Im Gegenteil: Vongerichtliche Regelungen rentieren sich für den Anwalt eher als gerichtliche, sie hängen aber von weiteren rechtlichen Rahmenbedingungen ab, die der Gesetzgeber, wenn es ihm ernstlich um die Entlastung der Justiz zu tun ist, berücksichtigen müßte.

Die Vertrauensgrundlage zum Anwalt besteht aufgrund des finanziellen Erfolges, also der rechtlichen Durchsetzungsfähigkeit, die regelmäßig eine Folge juristischer Qualifikation ist. Der private Einmal-Prozessierer vertraut seinem Anwalt wie seinem Arzt. Die Qualifikation seines Anwalts kann er – im Gegensatz zu einem Großunternehmen mit Rechtsabteilung – letztlich nicht beurteilen. Erkennt der Kunde das anwaltliche Eigeninteresse, so kann das Vertrauensverhältnis erodieren, weil der Anwalt sein Geld verdient, gleichgültig wie erfolgreich er ist. Zwar rentiert sich für den Anwalt der nicht standardisierte Prozeß unterhalb gewisser Streitwerte sicher nicht, weil der Aufwand völlig außer Verhältnis zum Erlös steht. Dies Problem sieht der Privatklient erfahrungsgemäß nicht, vielmehr drücken ihn die relativ hohen Gebühren, die er bei niedrigen Streitwerten zu bezahlen hat. In bezug auf die Auslastung des einzelnen Falles ergibt sich gleichfalls ein Vertrauensproblem, das im Verhältnis zwischen Ärzten und Patienten längst aufgebrochen ist. In beiden Fällen stellt sich nämlich Argwohn ein, wenn der Kunde glaubt, die einzelne Maßnahme erfolge nicht in seinem, sondern im finanziellen Interesse des Anwaltes.

»Helfer« sind Altruisten! Die Selbstdarstellung des Standes stützt diese unterschwellige Erwartung. Die historisch verständliche Ablehnung eines gewerblichen Status stimmt mit der Wirklichkeit längst nicht mehr überein. Der Markt anwaltlicher Tätigkeit hat sich seit dem Entstehen einer Industriegesellschaft aufgespalten, neben die traditionelle juristische Tätigkeit sind in verstärktem Maße Dienstleistungen für Handel und Industrie z. B. auf dem Gebiet des gewerblichen Rechtsschutzes etc. getreten. Das Recht des Anwalts hingegen bestimmt sich aus seinem traditionellen Berufsbild, das den Serviceunternehmer negiert. Diesen Ausdifferenzierungen entsprechen übrigens Veränderungen des anwaltlichen Status. Debatten um den Einheitsjuristen, den Anwalts-Generalisten oder -spezialisten reflektieren das Ausgangsproblem ebenso wie die entsprechenden Diskussionen um die Möglichkeiten einer Spezialisierung in der Ausbildung. Veränderungen in der Praxis zwangen solche Debatten herbei, deren gesellschaftlich-politische Implikationen hier nicht diskutiert werden sollen. Seit der Jahrhundertwende fordern Industrie und Handel, die juristische Ausbildung möge stärker auf die wirtschaftlichen Realitäten ausgerichtet sein⁶⁶. Vom wirtschaftlichen Erfolg eines Zivilanwaltes her gesehen besteht diese Forderung zu Recht. Nur die Anlehnung an den Sektor Wirtschaft und nicht die traditionelle – generalistische – Berufsrolle garantiert ein gutes Einkommen. Holger *Volks*⁶⁷ dokumentierte dies schon 1974 mit erdrückendem Material. Die hohe Korrelation zwischen Berufserfolg und Examensnote spricht gleichfalls für sich. Eine Ausrichtung an der traditionellen Berufsrolle bedingt notwendig ge-

65 Michael *Adams* (Fn. 7), S. 29 ff.

66 Rainer *Schroder*, Die Richterschaft am Ende des zweiten Kaiserreiches unter dem Druck polarer sozialer und politischer Anforderungen, in: Festschrift für Rudolf Gmur, Bielefeld 1983, S. 201–253, 206 ff.

67 Holger *Volks*, Anwaltliche Berufsrollen und anwaltliche Berufsarbeit in der Industriegesellschaft, Diss. Köln 1974, S. 172, 177, 212, 264 ff., bes. 271, 278 ff., 284–332 mit vielen Tabellen.

ringere Einnahmen. Der Schwerpunkt liegt dann in der Prozesspraxis für Privatklienten; Firmenberatungen (evtl. Dauerberatungen) kommen kaum vor, der Spezialisierungsgrad ist gering. Umgekehrt bewirkt die Spezialisierung auf Wirtschaftsrecht und ein hoher Anteil an Wirtschaftsklienten bei Anwälten die höchste Zufriedenheit mit ihrer eigenen Lage. Diese Anwälte sind zumeist als Syndici und in größeren Sozietäten tätig. Sie sind also deutlich von denjenigen zu unterscheiden, die an der traditionellen Berufsrolle festhalten und deren wirtschaftliche Erfolge relativ eng begrenzt sind, von den Spezialisten in diesem Bereich (Verkehrsrecht, Scheidungsanwälte) einmal abgesehen.

Das normativ vorgegebene Selbstbild betrifft also nur noch einen Teil der Anwaltschaft, und zwar den wirtschaftlich weniger erfolgreichen. Im Bereich der Privatkundschaft entfaltet dieses Bild seine Wirkung. Die hier tätigen Anwälte und die Standesorgane können darauf nicht verzichten, weil sie sich partiell vor einer Offenlegung ihrer Unternehmereigenschaft schützen wollen. Offenheit über finanzielle Fragen wirkt aber gerade im Privatkundenbereich außerordentlich negativ. So lauvieren die Standesvertreter zwischen der neuen und alten Anwaltsrolle und tragen das »Organ der Rechtspflege« wie einen Schutzschild mit sich herum. Sie können zumindest so lange nicht von den partiell realitätsfernen Selbstbildern lassen, wie diese eine Schutzwirkung für die Beziehungen eines Teils der Anwaltschaft zu ihren Kunden entfalten. Denn nur so können sie den diffusen Glauben ihrer Privatkunden an Gerechtigkeit bestärken, der für die Stabilität des Rechtssystems ebenso wichtig ist wie für ihre Einnahmen.

Die Details sollen nicht wiederholt werden. Auf unterschiedlichsten Gebieten – vom Autounfall bis zur Zivilprozessreform – bringt dieser Ansatz Erträge. Zweifellos lassen sich viele Verhaltensweisen durch das wirtschaftliche Rationalitätsprinzip erklären, doch beileibe nicht alle. Markt und Gebühren sind nicht die einzigen Motivationen für Anwälte. Allein, die etwas polemische Reduktion auf eine These ist nötig, weil das Thema mit Beharrlichkeit totgeschwiegen wird; und zwar aus jeweils anderen Gründen von Anwälten, Justizjuristen und Justizreformern. Bei Anwälten verbirgt einiges, was im Gewande des Berufsethos daherkommt, mittel- oder langfristiges Einkommensinteresse. Darüber zu informieren – nicht die wirtschaftlichen Zwänge wegzudiskutieren – war das Ziel dieses Artikels.