

**Prof. Dr. Matthias Kilian**

Direktor – Soldan Institut, Köln

Hans-Soldan-Stiftungs juniorprofessur für Bürgerliches Recht, Wirtschaftsrecht, Verfahrensrecht,  
Anwaltsrecht sowie anwaltsorientierte Juristenausbildung – Universität zu Köln

**An den  
Deutschen Bundestag  
Rechtsausschuss  
Platz der Republik 1  
11011 Berlin**

[per e-mail: rechtsausschuss@bundestag.de](mailto:rechtsausschuss@bundestag.de)

**Stellungnahme zum  
Regierungsentwurf eines Gesetzes zur Förderung  
verbrauchergerechter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt**

## Zusammenfassung

### A. Inkassodienstleistung und Inkassobefugnis (RDG)

1. Der Entwurf des Gesetzes zur Förderung verbrauchergerechter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt reagiert auf eine fundamentale Neuordnung dieses Marktes, die der BGH 2019 in Relativierung der Grundentscheidungen des Gesetzgebers im Zuge der Reform des Rechtsdienstleistungsrechts des Jahres 2008 vorgenommen hat und die entgegen verbreiteter Wahrnehmung weit über den Bereich „Legal Tech“ hinausgeht. Eine gesetzgeberische Reaktion hierauf ist im Interesse der Rechtsuchenden daher unverzichtbar. Sie darf sich aber nicht nur auf punktuelle Neuregelungen aus der Perspektive einer Angleichung des Wettbewerbsverhältnisses zwischen Rechtsanwaltschaft und Inkassodienstleistern beschränken, sondern muss stärker den Mandanten- bzw. Verbraucherschutz in den Blick nehmen als dies in der Entwurfsfassung des Gesetzes der Fall ist.

2. Traditionellem, vom Gesetzgeber 2008 im Zuge der Reform des Rechtsdienstleistungsrechts bekräftigtem Verständnis entspricht es, dass zum Schutz der Rechtsuchenden, des Rechtsverkehrs und der Rechtsordnung die Erbringung von Rechtsdienstleistungen als Dienstleistung mit Gemeinwohlbezug in einer von Wissensasymmetrien geprägten Experten-Laien-Beziehung durch hohe qualitätssichernde Berufszugangsvoraussetzungen und eine Vielzahl von verhaltenssteuernde Berufsausübungsregeln zu sichern ist. Relativierungen dieser Grundsätze sah das Rechtsdienstleistungsgesetz bis zur Neuinterpretation des Inkassobegriffs durch den BGH lediglich in Nischen vor. Die gesetzliche Neuregelung sollte sicherstellen, dass über eine Schärfung des Inkassobegriffs in § 2 RDG diese Gesamtarchitektur gewahrt bleibt. Bislang leistet der Gesetzentwurf dies nicht mit hinreichender Klarheit.

3. Will man hingegen dem BGH folgend die Gesamtarchitektur des Rechtsdienstleistungsgesetzes aufbrechen und die in ihr zum Ausdruck kommenden Grundentscheidungen relativieren, kann dies nicht über eine Deformierung des Inkassobegriffs und die faktische Etablierung eines neuen Typus Inkassodienstleisters erfolgen, der sich selbst nicht als solcher begreift und vermarktet. Es sollte dann vielmehr Farbe bekannt und im RDG ein eigenständiger Erlaubnistatbestand etabliert werden, an den zugleich im Interesse des Mandanten- und Verbraucherschutzes sachgerechte Berufszugangs- und Berufsausübungsregeln geknüpft werden können, die dem extrem weiten fachlichen Tätigkeitsfeld dieses neuen Typus Rechtsdienstleister gerecht werden und die deutlich über die Anforderungen hinausgehen, die aktuell mit § 10 I Nr. 1 RDG verknüpft sind.

4. Nach dem Gesetzentwurf dürften Inkassodienstleister in beliebigen Rechtsgebieten zu beliebigen Rechtsfragen tätig werden, soweit theoretisches Fernziel dieser Bemühungen eine beizutreibende Forderung sein kann. Unklar bleibt, warum andere Rechtsdienstleister, die eine identische Rechtsdienstleistung erbringen, zum Schutz von Rechtsuchenden, des Rechtsverkehrs und der Rechtsordnung bei identischen Tätigkeiten deutlich strengeren Berufszugangs- und Berufsausübungsregeln unterliegen. Wenn die hohen gesetzlichen Anforderungen für diese weiterhin gerechtfertigt sind, müssten sie konsequenterweise für alle Rechtsdienstleister gelten, die solche Rechtsdienstleistungen erbringen dürfen. Werden sie für einen neuen Typus Rechtsdienstleister als entbehrlich erachtet, können sie (im Anwendungsbereich des RDG) für andere Rechtsdienstleister im verfassungsrechtlichen Sinne nicht erforderlich und verhältnismäßig sein.

## **B. Erfolgshonorare (RVG)**

5. Erfolgshonorare sind ein modernes Vergütungsmodell, das in zahlreichen Rechtsordnungen, die der Verwendung von Erfolgshonoraren traditionell skeptisch gegenüberstanden, in den vergangenen 25 Jahren für Rechtsdienstleister zulässig geworden sind. Eine weitere Öffnung von Erfolgshonoraren für deutsche Rechtsdienstleister entspricht daher einem internationalen Trend, fügt sich aber auch in die 1994 begonnene, sukzessive Liberalisierung des Vergütungsrechts ein. Allerdings sollte bei einer weiteren Öffnung von Erfolgshonoraren stärker von den Erfahrungen des Auslands mit diesem Vergütungsmodell profitiert werden.

6. Das in der Neufassung des § 4a RVG angelegte Ziel einer Gleichbehandlung von Inkassodienstleistern mit anderen Rechtsdienstleistern (Rechtsanwälten, Steuerberatern, Kammerrechtsbeiständen, Rentenberater, Rechtsbeiständen) in der Frage der Vereinbarung von Erfolgshonoraren ist zu begrüßen. Allerdings ist nicht nachvollziehbar, warum andere Rechtsdienstleister bei der Vereinbarung ihrer Vergütung im Allgemeinen und von Erfolgshonoraren im Besonderen zahlreiche weitere Anforderungen erfüllen müssen und ihre Vereinbarungen einer besonderen Äquivalenzkontrolle unterliegen, während gewerbliche tätige Inkassodienstleister eine inhaltsgleiche Vereinbarung unter erleichterten Bedingungen schließen können. Mandanten- bzw. verbraucherschützende Regelungen zu Vergütungsvereinbarungen sollten für beide Gruppen Rechtsdienstleister in identischer Form gelten. Daher ist im RDG eine dem Regelungskomplex der §§ 3a ff. RVG entsprechende Vorschrift vorzusehen.

7. Die vorgeschlagene weitere Lockerung des grundsätzlichen Verbots von Erfolgshonoraren für Rechtsanwälte (aber auch Steuerberater, Kammerrechtsbeistände, Rechtsbeistände und Rentenberater) ist ein zwischen den in der Frage der Erfolgshonorare unterschiedlichen Meinungsströmungen in der Anwaltschaft vermittelnder Kompromiss, der es erlaubt, dieses Vergütungsmodell zunächst weiter zu erproben und zu evaluieren. Detailanpassungen in den vorgeschlagenen erscheinen aber notwendig.

8. Bei einer weiteren Öffnung von spekulativen Vergütungsmodellen bedarf es nach internationalen Vorbildern einer differenzierten Regulierung von „einfachen“ Erfolgshonoraren und Streitanteilsvereinbarungen. Streitanteilsvereinbarungen, durch die die Vergütung des Rechtsdienstleisters nicht nur dem Grunde, sondern auch der Höhe nach vom erzielten Erfolg abhängt, bergen besondere Benachteiligungspotenziale zu Lasten des Vertragspartners des Rechtsdienstleisters, weshalb sie, anders als einfache Erfolgshonorare, in vielen Rechtsordnungen weiterhin verboten sind. Lässt man sie zu, bedürfen sie einer gesonderten Regulierung, an der es in Deutschland trotz eines entsprechenden Hinweises des BVerfG in seiner „Erfolgshonorarentscheidung“ sowohl im geltenden als auch vorgeschlagenen künftigen Recht fehlt.

**1. Der Entwurf des Gesetzes zur Förderung verbrauchergerechter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt reagiert auf eine fundamentale Neuordnung dieses Marktes, die der BGH in Relativierung der Grundentscheidungen des Gesetzgebers im Zuge der Reform des Rechtsdienstleistungsrechts des Jahres 2008 vorgenommen hat und die entgegen verbreiteter Wahrnehmung weit über den Bereich „Legal Tech“ hinausgeht. Eine gesetzgeberische Reaktion hierauf ist im Interesse der Rechtsuchenden daher unverzichtbar. Sie darf sich aber nicht nur auf punktuelle Neuregelungen aus der Perspektive einer Angleichung des Wettbewerbsverhältnisses zwischen Rechtsanwaltschaft und Inkassodienstleistern beschränken, sondern muss stärker den Mandantenschutz in den Blick nehmen als dies in der Entwurfsfassung des Gesetzes der Fall ist.**

Mit seinen Entscheidungen zum Geschäftsmodell des Inkassodienstleiters Lexfox (heute: Conny) hat der BGH<sup>1</sup> Rechtsdienstleistungen von Inkassodienstleistern für zulässig erklärt, die weit über das hinausgehen, was zuvor sprachlich, historisch und systematisch unter dem in § 2 II 1 RDG als Einziehung fremder Forderungen legal definierten Begriff des „Inkassos“ verstanden wurde<sup>2</sup> und was Gegenstand der Geschäftstätigkeit von mehr als 2.000 im Verbänden wie dem BDIU oder dem BFIF organisierter Inkassodienstleister ist. Diese **Inkassodienstleister traditioneller Prägung** („Inkassodienstleister 1.0“) sichern nach ihrer Eigendarstellung die Liquidität von Unternehmen durch „Einziehung zahlungsgestörter Forderungen“ und durch Hilfestellung bei der Vermeidung von Zahlungsausfällen.

Der BGH versteht unter der Einziehung von Forderungen viel weitergehend nicht mehr lediglich das Management zahlungsgestörter Forderungen, sondern im Ergebnis die außergerichtliche Begründung und Durchsetzung von beliebigen materiell-rechtlichen Ansprüchen, die auf eine Geldforderung gerichtet sind.<sup>3</sup> Mit einem solchen Verständnis wird der **Rechtsdienstleistungsmarkt grundlegend umgestaltet**, weil der Inkassobefugnis aus § 10 I Nr. 1 RDG eine deutlich größere Bedeutung zukommt als ihr historisch zugeordnet war: Sie deckt nun nicht mehr wie auch die anderen in § 10 I RDG geregelten Rechtsdienstleistungsbefugnisse eine enge fachliche Nische – das Forderungsmanagement, die Rentenberatung, ein ausländisches Recht – ab, sondern eröffnet inhaltlich weitreichende Betätigungsmöglichkeiten in allen Bereichen des materiellen Rechts, in denen Rechtssubjekte Inhaber von Geldforderungen sind.<sup>4</sup>

Konsequenz dieser Entwicklung ist, dass es erstmals keinen monolithischen Rechtsdienstleistungsmarkt mit leichten, durch §§ 5-8, 10 RDG definierten „Ausfransungen“ an den Rändern mehr gibt, sondern einen in seinem Kernbereich **horizontal diversifizierten Rechtsdienstleistungsmarkt**. In einem Teilmarkt von erheblicher Größe, nämlich überall dort, wo es um Rechtsdienstleistungen geht, die auf die Realisierung von Geldforderungen zielen<sup>5</sup>, gibt es nun neben dem Rechtsanwalt auch den registrierten Inkassodienstleister, der sich in diesem Ausschnittbereich in beliebigen Gebieten des materiellen Rechts betätigen darf. Inkassodienstleister moderner Prägung („Inkassodienstleister 2.0“) sind nach entsprechender, zum Teil technikbasierter Beratung von Rechtsuchenden mit der Begründung und Geltendmachung von Zahlungsansprüchen auf so unterschiedlichen Rechtsgebieten wie dem Miet-, Familien-, Kartell-, dem Kaufvertrags-, dem Fluggast- oder dem Telekommunikationsrecht tätig.

<sup>1</sup> BGHZ 223, 89 ff. = NJW 2020, 208 ff.

<sup>2</sup> Hierzu im Detail Kilian, NJW 2019, 1401, 1403.

<sup>3</sup> Durch eine fehlsame Interpretation von Rspr. des BVerfG zum RBERG, hierzu unten S. 8.

<sup>4</sup> Näher Kilian, AnwBI Online 2021, 102, 103.

<sup>5</sup> Der Markt anwaltlicher Rechtsdienstleistungen besteht zu rund 80% aus zivilrechtlichen Mandaten (Kilian, Anwaltstätigkeit der Gegenwart, 2016, S. 261), von denen wiederum ein erheblicher Teil vermögensrechtlicher Natur ist.

Abb. 1: Struktur des Rechtsdienstleistungsmarktes vor Prägung durch den BGH

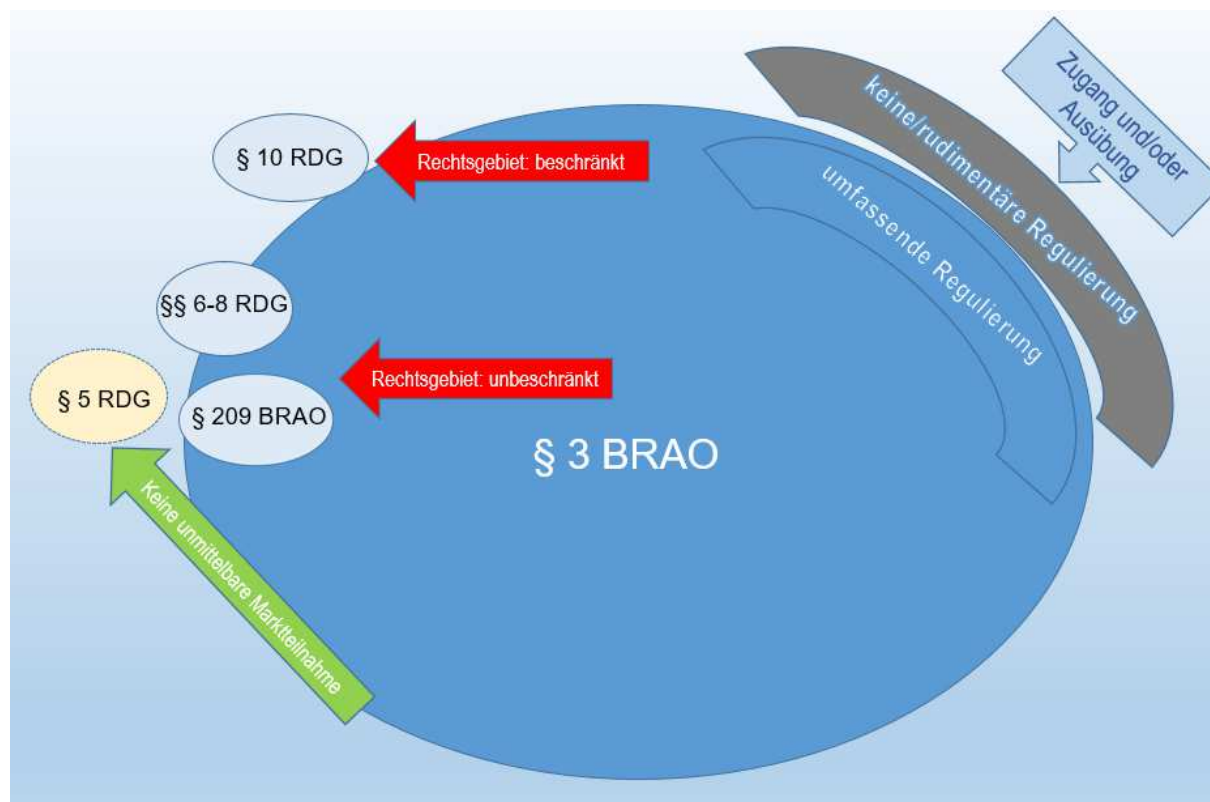
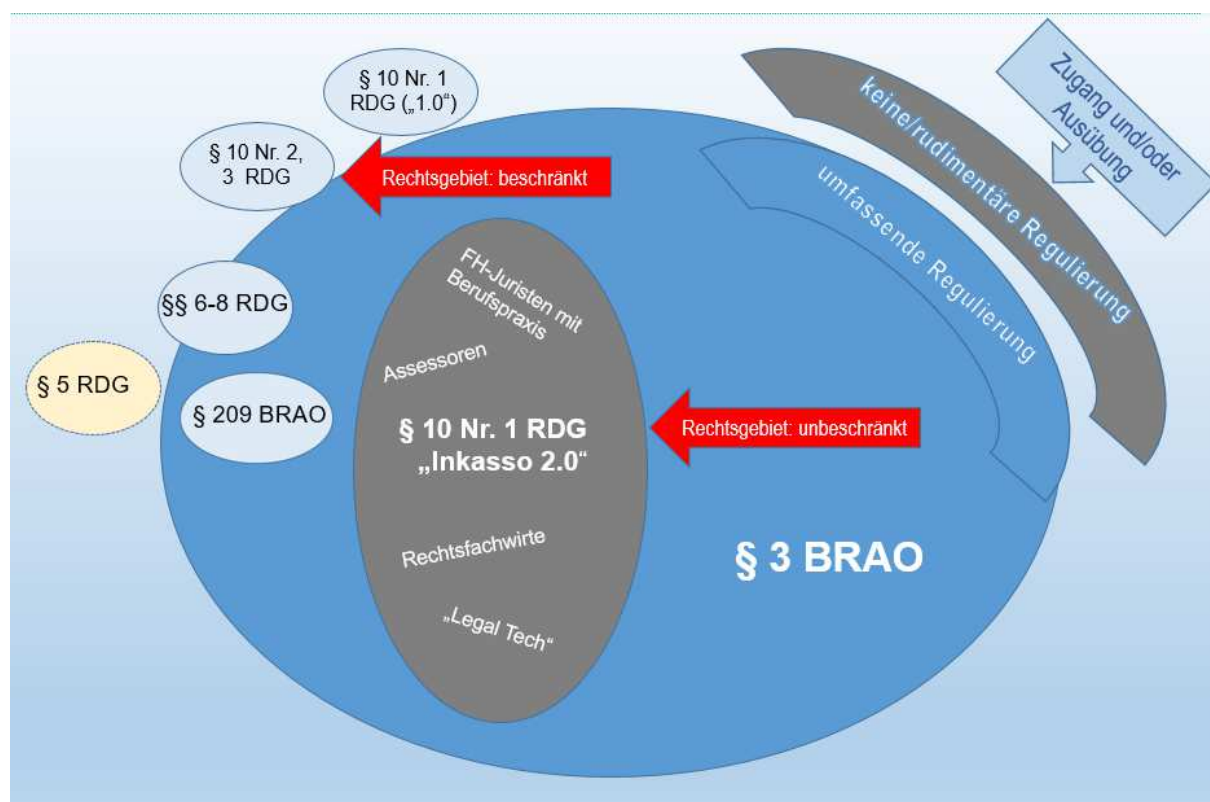


Abb. 2: Struktur des Rechtsdienstleistungsmarktes seit Prägung durch den BGH



Eine solche Umgestaltung des Rechtsdienstleistungsmarkts mag man rechtspolitisch befürworten oder ablehnen. Bei einer rechtspolitischen Entscheidung ist aber zweierlei wichtig:

Einerseits ein hinreichendes Bewusstsein für die potenzielle Reichweite einer Umgestaltung. Anstoß für den Gesetzentwurf waren rechtsdienstleistende Aktivitäten der Legal Tech-„Szene“. Die nun vorgeschlagenen **Regelungen gehen in ihrer Bedeutung weit über die Legal Tech-„Szene“ hinaus**. Aufgrund der Anknüpfung der Rechtsdienstleistungsbefugnis an das Vorliegen einer inhaltlich neu zugeschnittenen Inkassodienstleistung kann auch ein neuer Typus quasi „analoger“ Rechtsdienstleister über § 10 Abs. 1 Nr. 1 RDG in beliebigen Rechtsgebieten aktiv werden: Man denke etwa an ausschließlich im Zivilrecht passgenau ausgebildete Fachhochschuljuristen, die nach einer kurzen Praxiszeit (§ 12 Abs. 3 S. 2 RDG) z.B. in der Immobilienwirtschaft eine Inkassoerlaubnis beantragen und im Mietrecht tätig werden, an Wirtschaftsjuristen, die nach einem Berufseinstieg in einem Unternehmen mit Hilfe einer Inkassoerlaubnis den Weg in die Selbstständigkeit wählen, an Rechtsanwaltsfachangestellte, die nach Jahren weitgehend selbstständiger Betreuung eines verkehrsrechtlichen Dezernats in einer Kanzlei selbst Rechtsdienstleistungen in der Unfallregulierung anbieten wollen, Notarfachwirte, die ihre im Notariat erworbenen erbrechtlichen Kenntnisse auf eigene Rechnung anwenden wollen, Rechtsassessoren, die ohne lästige Bindungen des Berufsrechts die Durchsetzung unterhaltsrechtlicher Ansprüche anbieten möchten. Die aktuelle Reformdiskussion leidet insofern an einer gedanklichen Verengung, weil sie eine Lösung für ein ganz bestimmtes Geschäftsmodell zu erreichen sucht, die vorgeschlagene Lösung aber zwangsläufig weit über das fragliche Geschäftsmodell hinausgeht und en passant Grundentscheidungen des Gesetzgebers, die 2008 mit der Reform des Rechtsdienstleistungsrechts getroffen worden sind, relativiert.

Andererseits muss im Zuge einer Umgestaltung des Rechtsdienstleistungsmarktes aus Gründen des Mandanten- bzw. Verbraucherschutzes **nicht nur über das „Ob“** der Zulässigkeit alternativer Rechtsdienstleistungsangebote nachgedacht werden, **sondern auch und insbesondere über das „Wie“** – also nicht nur, wie dies bislang vor allem geschieht, über Rechtsdienstleistungsbefugnisse als solche, sondern unter Berücksichtigung des Kohärenzerfordernisses auch über die Voraussetzungen ihrer Einräumung und den Rechtsrahmen ihrer Wahrnehmung.

Eine **Verbesserung des Zugangs zum Recht**, die allen an der Reformdiskussion beteiligten Stakeholdern jenseits ihrer Partikularinteressen Anliegen sein muss und die gleichsam als Leitmotiv über der Reformdiskussion schwebt, kann sich nicht in der Ermöglichung beliebiger zusätzlicher Rechtsdienstleistungsangebote erschöpfen. Richtig verstandener Zugang zum Recht meint Zugang zu adäquat qualitätsgesicherten Rechtsdienstleistungen, die von allen zu ihrer Erbringung Befugten nach hinreichend mandanten- und insbesondere verbraucherschützenden Regeln erbracht werden.

**2. Traditionellem, vom Gesetzgeber 2008 im Zuge der Reform des Rechtsdienstleistungsrechts bekräftigtem Verständnis entspricht es, dass zum Schutz der Rechtssuchenden, des Rechtsverkehrs und der Rechtsordnung die Erbringung von Rechtsdienstleistungen als Dienstleistung mit Gemeinwohlbezug in einer von Wissensasymmetrien geprägten Experten-Laien-Beziehung durch hohe qualitätssichernde Berufszugangsvoraussetzungen und eine Vielzahl von verhaltenssteuernde Berufsausübungsregeln zu sichern ist. Relativierungen dieser Grundsätze sah das Rechtsdienstleistungsgesetz bis zur Neuinterpretation des Inkassobegriffs durch den BGH lediglich in Nischen vor. Die gesetzliche Neuregelung sollte sicherstellen, dass über eine Schärfung des Inkassobegriffs in § 2 RDG diese Gesamtarchitektur gewahrt bleibt. Bislang leistet der Gesetzentwurf dies nicht mit hinreichender Klarheit.**

Mehr als 80 Jahre herrschte in Deutschland ein breiter Konsens zur Frage der Notwendigkeit des Umfangs der Regulierung des Rechtsdienstleistungsmarkts: Eine **juristische Dienstleistung ist ein intangibles Gut, das in einer von einer systematischen Divergenz des Wissens geprägten Experten-Laien-Beziehung** „gehandelt“ wird und deshalb Gefahren mit sich bringt – nach § 1 I 2 RDG für Rechtssuchende, die Rechtsordnung, den Rechtsverkehr. Da die Abwehr solcher Gefahren für einen Rechtsstaat unverzichtbar ist, sind diejenigen, die mit dem Gut Rechtsdienstleistung „handeln“, regulierungsbedürftig. Die **Notwendigkeit dichter Regulierung** wurde selbst für Rechtsanwälte als zentralen Akteuren auf dem Rechtsdienstleistungsmarkt für unverzichtbar gehalten, obwohl ihnen nach der Vorstellung des Gesetzgebers als gemeinwohlorientierten „Freiberuflern“ und „Organen der Rechtspflege“ besonderes Vertrauen entgegengebracht werden kann, sich auf diesem Markt besonders verantwortlich zu bewegen. Daher stellen DRiG und BRAO hohe **Berufszugangshürden** in fachlicher und persönlicher Hinsicht auf und statuieren BRAO und BORA zahlreiche, die Berufsfreiheit beschränkende **Berufsausübungsregeln**. Die entsprechenden Anforderungen gelten allumfassend für die gesamte anwaltliche Berufstätigkeit, sie werden nicht in Abhängigkeit von Auftraggebern, Tätigkeitsformen oder rechtlichem Inhalt der Tätigkeit mal strenger, mal großzügiger gefasst.

Eine **Durchbrechung** dieser sich in entsprechender Gesetzeslage widerspiegelnden Notwendigkeit der Überwindung hoher Zugangshürden und Beachtung zahlreicher Berufsausübungsregeln fand sich **bislang nur in zwei Randbereichen** des Rechtsdienstleistungsmarktes: Zum einen im Bereich der nach § 10 RDG registrierten Rechtsdienstleister, die für eine sehr enge Fachlichkeit stehen: Es handelt sich um Rechtsdienstleister, die durch Nachweis einer entsprechenden Sachkunde im Rentenrecht, in einem ausländischen Recht oder im Bereich des Inkassos eine Registrierung als Rechtsdienstleister erlangt haben. Zum anderen wird auf vergleichsweise dichte Regulierung dort verzichtet, wo sich Rechtsdienstleister auf §§ 5-8 RDG stützen können, sie also, anders als registrierte Rechtsdienstleister nach § 10 RDG, zwar nicht auf ein bestimmtes Rechtsgebiet beschränkt sind, ihre Dienstleistung aber nur in einem bestimmten situativen Kontext – in Nähebeziehungen, karitativ, verbandsintern, in öffentlichen Beratungsstellen oder als Annex zu einer nicht-juristischen Hauptleistung – erbringen dürfen.

In diesen Fällen wurde ein Verzicht auf das allgemein auf dem Rechtsdienstleistungsmarkt für erforderlich gehaltene hohe Mandantenschutzniveau ausnahmsweise für möglich gehalten. Wenn allerdings eine fachlich unbegrenzte Rechtsdienstleistungsbefugnis in allen Rechtsgebieten besteht, wird im RDG nur ausnahmsweise auf ein hohes Schutzniveau im Bereich Berufszugang und/oder Berufsausübung verzichtet, nämlich dort, wo es nach § 5 RDG um eine Rechtsdienstleistung als Nebenleistung oder nach § 6 I RDG um die Erbringung von Rechtsdienstleistungen in Nähebeziehungen geht. Erklärlich ist dies damit, dass diese Rechtsdienstleistung dem Markt nicht isoliert bzw. gegen Entgelt angeboten wird. Wenn hingegen nach

außen erkennbar Rechtsdienstleistungen angeboten werden, ohne dass das Angebot von Gesetzes wegen auf ein bestimmtes Rechtsgebiet oder einen besonderen situativen Kontext beschränkt ist, ist die Beteiligung einer Person mit volljuristischem Qualifikationsniveau unabdingbar (vgl. §§ 6 II 2, 7, 8 RDG). Ist die entgeltliche Erbringung von Rechtsdienstleistungen aus beliebigen Rechtsgebieten Hauptgegenstand der unternehmerischen Tätigkeit, wird der Rechtsdienstleister sogar einem Rechtsanwalt gleichbehandelt: Ein solcher Typus Rechtsdienstleister ist der Kammerrechtsbeistand nach § 209 BRAO, der als Nicht-Anwalt Mitglied in der Rechtsanwaltskammer sein muss und das anwaltliche Berufsrecht zu beachten hat.<sup>6</sup>

In diese **Gesamtarchitektur des Rechtsdienstleistungsrechts** fügt sich die Figur des Inkassodienstleisters aufgrund des niedrigen Regulierungsniveaus, das hinsichtlich seines Berufszugangs und seiner Berufsausübung gilt, allein bei einem Verständnis ein, nach dem eine Inkassodienstleistung im Sinne von § 2 II 1 RDG zwar gestattet, die Annahmen eines möglichen Gläubigers zum Bestand der ihm zur Einziehung präsentierten Forderung vor der Übernahme des Inkassoauftrags oder einem Tätigwerden gegenüber dem Schuldner zu überprüfen, und zwar sowohl im Hinblick auf das Bestehen als auch die Durchsetzbarkeit der Forderung (allein schon, weil hiervon die Erfüllbarkeit der eigenen Verpflichtung abhängt). Auch darf der Inkassodienstleister nach der Aufforderung oder Mahnung zur Zahlung auf Einwände des Schuldners reagieren. Wenn das BVerfG die Rechtsdienstleistungsbefugnis als eine mit dem Forderungseinzug *einhergehende* bezeichnet<sup>7</sup>, kann freilich keine Inkassodienstleistung mehr vorliegen, wenn der Inkassodienstleister durch außergerichtliches Tätigwerden gegenüber einem Dritten eine Forderung für seinen Kunden überhaupt erst generieren soll, indem er für diesen ein Rechtsverhältnis gestaltet, oder er eine Forderung überhaupt erst bezifferbar macht, indem er Auskunftsansprüche geltend macht. In einem solchen Fall müsste eine Rechtsbesorgung erfolgen, um in der Zukunft möglicherweise eine Forderung einziehen zu können. Dies entspräche nicht mehr dem klassischen Bild des Inkassos, auf dem § 10 I Nr. 1 RDG beruht. Es hat auch mit **der vom BVerfG ermöglichten „geschäftsmäßigen Forderungseinzug einhergehenden“ Rechtsberatung** nichts mehr zu tun. Vielmehr würden die Befugnisse von Inkassodienstleistern so ausgeweitet, dass sie außergerichtlich umfassend zu Rechtsdienstleistungen befugten Rechtsdienstleistern würden, solange nur Sachverhalte rechtsbesorgend bearbeitet werden, aus denen schuldrechtliche Zahlungsansprüche folgen können.

Es ist daher richtig, dass der Gesetzentwurf versucht, den Inkassobegriff auf seinen historischen Kern zurückzuführen. Allerdings bedarf es hierfür einer deutlicheren Formulierung und Begründung. Sie könnte etwa lauten:

**§ 2 II 1 RDG:** „Rechtsdienstleistung ist... die Einziehung fremder oder zum Zweck der Einziehung auf fremde Rechnung abgetretener Forderungen..., einschließlich der mit der Einziehung einhergehenden rechtlichen Prüfung.

Das Erfordernis der „mit der Einziehung einhergehenden Prüfung und Beratung“ bringt hierbei zum Ausdruck, dass es sich um eine der Einziehung einer bestehenden Forderung untergeordnete, dieser dienenden Tätigkeit handeln muss. Zugleich wird klargestellt, dass eine spätere Forderungseinziehung überhaupt erst ermöglichende Tätigkeit, die grundsätzlich auch ohne den Auftrag zur Forderungseinziehung erbracht werden könnte, nicht zulässig ist.

<sup>6</sup> Näher W. Hartung, in: Henssler/Prütting, BRAO, 5. Aufl. 2019, § 209 Rn 1 ff. In der Frage des Berufszugangs ist er aus historischen Gründen vom Erfordernis der Befähigung zum Richteramt dispensiert.

<sup>7</sup> BVerfG NJW 2002, 1190, 1191.



**3. Will man dem BGH folgend die Gesamtarchitektur des Rechtsdienstleistungsgesetzes aufbrechen und die in ihr zum Ausdruck kommenden Grundentscheidungen relativieren, kann dies nicht über eine Deformierung des Inkassobegriffs und die faktische Etablierung eines neuen Typus Inkassodienstleisters erfolgen, der sich selbst nicht als solcher begreift und vermarktet. Es sollte dann vielmehr Farbe bekannt und im RDG ein eigenständiger Erlaubnistatbestand etabliert werden, an den zugleich im Interesse des Mandantenschutzes sachgerechte Berufszugangs- und Berufsausübungsregeln geknüpft werden können, die dem extrem weiten fachlichen Tätigkeitsfeld dieses neuen Typus Rechtsdienstleister gerecht werden und die deutlich über die Anforderungen hinausgehen, die aktuell mit § 10 I Nr. 1 RDG verknüpft sind.**

Soweit das künftige Recht die Befugnisse von Inkassodienstleistern nach § 10 I Nr. 1 RDG nicht über eine Schärfung des Inkassobegriffs auf ihren dem Regulierungsniveau entsprechenden historischen Kern zurückführt (hierzu soeben oben sub 2), sondern im Sinne der Rechtsprechung des BGH einen umfassend zu Rechtsdienstleistungen befugten „Inkassodienstleister 2.0“ etablieren will, ist es erforderlich, die Anforderungen an den Berufszugang und die Berufsausübung dieses Typus Rechtsdienstleister umfassender zu regeln als dies gegenwärtig der Fall ist und als dies der Gesetzentwurf vorschlägt.

Der Gesetzentwurf erkennt, wie die vorgeschlagene Ergänzung von § 2 I RDV zeigt, dass die bislang **geltenden Berufszugangsregeln für Inkassodienstleister dem Tätigkeitsprofil des neuartigen Typus „Inkassodienstleister 2.0“ regelmäßig nicht angemessen sind**. Sie erschöpfen sich nach § 4 I 2 RDV in 120 Stunden Sachkundelehrgang. Die vorgeschlagene Lösung – die Möglichkeit der zuständigen Behörde, nicht näher bestimmte ergänzende Sachkundenachweise verlangen zu können – erscheint aber mit Blick auf das Interesse von Rechtssuchenden, qualitativ hochwertige Rechtsdienstleistungen zu erhalten, zu wenig konkret und formalisiert, um diesem Anliegen gerecht zu werden. Möglicherweise lässt sich der Gesetzentwurf hierbei von den aktuellen Gegebenheiten des Marktes leiten, auf dem hinter Inkassodienstleistern neuer Prägung zumeist Volljuristen, häufig sogar (ehemalige) Rechtsanwälte stehen, die im konkreten Einzelfall hinreichende Gewähr für das erforderliche Qualifikationsniveau bei der Erbringung von „Inkassodienstleistungen“ etwa im Bereich des Mietrechts, Familienrechts oder Kaufvertragsrechts bieten. Allerdings ist dies ein rein tatsächliches, rechtlich nicht abgesichertes Phänomen. So ist **unklar, welche Anforderungen an die „über den Sachkundelehrgang hinausgehenden Nachweise der theoretischen Sachkunde“** gestellt würden, wenn kein juristischer Hochschulabschluss vorgelegt werden kann, und wer diese nicht formalisierten Nachweise in der Justizverwaltung im Registrierungsverfahren sachkundig beurteilen kann.

Insgesamt erscheint der Ansatz des Gesetzentwurfs, dem auf den Markt vordringenden neuen Typus Rechtsdienstleister über in § 10 I Nr. 1 RDG wurzelnden Vorschriften langfristig gerecht zu werden, unglücklich – letztlich wird hierdurch faktisch kaschiert, dass **durch die Hintertür die bis 1980 geltende Rechtslage in neuem Gewand (partiell) wiedereingeführt** wird. Im früheren Recht konnten von der Justizverwaltung für beliebige Rechtsgebiete sog. Rechtsbeistände als Rechtsdienstleister mit einer auf bestimmte Rechtsgebiete begrenzten Rechtsdienstleistungsbefugnis zugelassen werden. Wenn eine Wiederbelebung dieses Regulierungsansatzes rechtspolitisch gewünscht ist, weil die 1980 gegen die Beibehaltung von solchen Rechtsbeiständen vorgebrachten Bedenken nicht länger stichhaltig sind, sollte sich die Regulierung dieses Typus Rechtsdienstleisters konsequenterweise von § 10 I Nr. 1 RDG lösen. Von § 10 I

Nr. 1 RDG wird nämlich primär eine große Zahl traditioneller Inkassodienstleister („Inkassodienstleister 1.0“) erfasst, die sich auf das Management unstreitiger oder titulierter Forderungen und damit auf Fragen des formellen Rechts konzentrieren, ohne wie Inkassodienstleister neuer Prägung materiell in verschiedensten Rechtsgebieten rechtsdienstleistend tätig zu werden. Diese **traditionellen Inkassodienstleister sollten nicht** über zusätzliche, an § 10 I Nr. 1 RDG geknüpfte Berufszugangs- und Berufsausübungsregeln zu einem **Kollateralschaden der Aktivitäten der neuartigen „Inkassodienstleister 2.0“** werden. So ist etwa in den vergangenen Monaten immer wieder einmal gefordert worden, entsprechend dem Modell der §§ 6-8 RDG für die Erbringung von Inkassodienstleistungen nach § 10 I Nr. 1 RDG künftig die verantwortliche Beteiligung eines Volljuristen zu verlangen. Im Bereich des § 10 RDG ist ein solches Erfordernis nicht angelegt und es würde die traditionelle Inkassowirtschaft regulatorischen Anforderungen unterwerfen, die zum Ende der Geschäftstätigkeit vieler kleinerer Inkassounternehmen führen dürften.

Wenn also aus rechtspolitischer Sicht Rechtsdienstleistungen ermöglicht werden sollen, wie sie gegenwärtig von Inkassodienstleistern neuer Prägung mit Hilfe eines **deformierten Inkassobegriffs** unter der Flagge des § 10 I Nr. 1 RDG erbracht werden, wäre es konzeptionell überzeugender und letztlich auch ehrlicher, einen neuen eigenständigen Erlaubnistatbestand im RDG zu verankern, der es zugleich erlaubt, Inhalt und Reichweite der durch ihn ermöglichten Rechtsdienstleistungen mit angemessenen Berufszugangs- und Berufsausübungsregeln zu verknüpfen. Dies würde zugleich auch der Tatsache Rechnung tragen, dass sich die Betroffenen in ihrem beruflichen Selbstverständnis überhaupt nicht als Inkassodienstleister begreifen: So bezeichnen sie sich über gesetzliche Pflichtangaben im Impressum hinaus an keiner Stelle als Inkassodienstleister bzw. vermarkten sich nicht als solche. Sie sind berufsständisch auch nicht im BDIU oder BFIF, sondern in einem eigenen Berufsverband organisiert.<sup>8</sup> Dass jemand Inkassodienstleister ist, ohne dies wirklich zu wollen, erklärt sich allein aus der Tatsache, dass das RDG für diesen neuen Typus Rechtsdienstleister keinen geeignete(re)n Erlaubnistatbestand als die Registrierung als Inkassodienstleister bereithält. Im Zuge einer Gesetzesreform sollte dieser Befund nicht perpetuiert, sondern einer regulatorisch schlüssigen Lösung zugeführt werden.

---

<sup>8</sup> Bei Licht betrachtet ist zumeist auch die Zuschreibung „Legal Tech Inkasso“ ungenau, da bei den allermeisten dieser Anbieter zwar die Akquise über Internetplattformen erfolgt und standardisierte Dienstleistungsprozesse weitgehend technikbasiert sind, die eigentliche Rechtsanwendung aber nicht auf fortgeschrittener künstlicher Intelligenz beruht.

**4. Nach dem Gesetzentwurf dürften Inkassodienstleister in beliebigen Rechtsgebieten zu beliebigen Rechtsfragen tätig werden, soweit theoretisches Fernziel dieser Bemühungen eine beizutreibende Forderung sein kann. Unklar bleibt, warum andere Rechtsdienstleister, die eine identische Rechtsdienstleistung erbringen, zum Schutz von Rechtsuchenden, des Rechtsverkehrs und der Rechtsordnung deutlich strengeren Berufszugangs- und Berufsausübungsregeln unterliegen. Wenn die hohen gesetzlichen Anforderungen für diese weiterhin gerechtfertigt sind, müssten sie konsequenterweise für alle Rechtsdienstleister gelten, die solche Rechtsdienstleistungen erbringen dürfen. Werden sie für einen neuen Typus Rechtsdienstleister als entbehrlich erachtet, können sie (im Anwendungsbereich des RDG) für andere Rechtsdienstleister im verfassungsrechtlichen Sinne nicht erforderlich und verhältnismäßig sein.**

Durch die Rechtsprechung des BGH, die der Gesetzentwurf nicht grundlegend korrigiert, ist ein asymmetrisch regulierter Rechtsdienstleistungsmarkt entstanden, in dem schwach regulierte Inkassodienstleister bei der Erbringung ihrer Rechtsdienstleistungen z.B. im Mietrecht, Unterhaltsrecht, Kaufrecht, Telekommunikationsrecht oder beim „Mautschadensersatz“ auf stark regulierte anwaltliche Rechtsdienstleister treffen. Der Gesetzentwurf erkennt zutreffend, dass es im Lichte des Kohärenzgebots unions<sup>9</sup>- und verfassungsrechtlich<sup>10</sup> problematisch ist, wenn es in Deutschland **zwei unterschiedlich regulierte Teilmärkte für inhaltlich identische Rechtsdienstleistungen** gibt.<sup>11</sup> Der Gesetzentwurf will diese Inkohärenzen beseitigen, beschränkt sich hierbei auf den Bereich der Berufsausübungsregeln und konzentriert sich auf Detailprobleme des Erfolgshonorars, der Prozessfinanzierung und der Informationspflichten.

Wenn die unterschiedliche Behandlung von Rechtsanwälten und Inkassodienstleistern tatsächlich, wie der Gesetzentwurf (zu Recht) annimmt, das **Risiko der Unionsrechtswidrigkeit wegen Inkohärenz** birgt, stellt sich die zwangsläufige Frage, warum dies nicht auch mit Blick auf die Ungleichbehandlung etwa in der Frage der Pflicht zur Nutzung von Anderkonten, zur unverzüglichen Abrechnung von Fremdgeldern, der Gebührenteilung oder der Zahlung von Vermittlungsprovisionen gilt. Oder mit Blick auf die Pflicht zur Rechnungslegung, zum Führen von Handakten oder der unverzüglichen Beantwortung von Anfragen? Oder, wenn man sich von mandatsbezogenen Pflichten löst, mit Blick auf die Kanzleipflicht, das Verbot unsachlicher Werbung, das Verbot der Fremdkapitalisierung, das Verbot interprofessioneller Berufsausübung oder die Höhe des Versicherungsschutzes in der Berufshaftpflichtversicherung? Oder, ganz allgemein, warum Unabhängigkeit, Verschwiegenheit und Sachlichkeit für einen Rechtsdienstleister, der gegenwärtig die Mietpreisbremse zieht, Fluggastrechte geltend macht, Kindesunterhalt durchsetzt, künftig womöglich Ersatzansprüche aus einem Verkehrsunfall oder Ansprüche aus einem Erbe geltend macht, entbehrlich ist, für einen anderen Rechtsdienstleister, der inhaltlich exakt dieselbe Rechtsdienstleistung erbringt, hingegen nicht?

An einer überzeugenden Begründung dafür, warum bereits die Aufgabe einiger weniger Berufspflichten für Rechtsanwälte und die Schaffung einiger weniger neuer Pflichten für Inkassodienstleister ausreichend sein soll, Kohärenz herzustellen, wenn das **Gros der Berufszugangs- und Berufsausübungsregeln des Rechtsdienstleisters Rechtsanwalt weiterhin nur für diese gilt**, fehlt es: Die Wettbewerbsposition unterschiedlicher Rechtsdienstleister erschöpft sich naturgemäß nicht allein in der Frage, ob sie eine spekulative Finanzierung ihrer eigenen Vergütung und weiterer Rechtsverfolgungskosten anbieten dürfen oder nicht.

<sup>9</sup> Vgl. Erwägungsgrund 22 S. 2 der „Verhältnismäßigkeitsrichtlinie“ 2018/958.

<sup>10</sup> Vgl. BVerfG NJW 2016, 704) zur Verfassungswidrigkeit von § 59a I BRAO.

<sup>11</sup> Verneinend bereits Kilian, AnwBl 2020, 157 ff.; Hellwig, AnwBl Online 2020, 260 ff.

Letztlich verdeckt das Schlagwort der „Kohärenz“ aber ein grundlegendes Problem, das verdeutlicht, dass sich die Lösung der Kohärenzproblematik nicht auf die wenigen im Gesetzentwurf angesprochenen Fragen reduzieren lässt: Aus grundrechtsdogmatischer Sicht hat das **Kohärenzerfordernis** zwar eine gleichheitsrechtliche Wurzel<sup>12</sup>, ist aber **Konkretisierung des Verhältnismäßigkeitsgrundsatzes**. Der Unionsgesetzgeber verankert es im Kriterium der Geeignetheit. Es geht also bei Fragen der Kohärenz nicht, wie man angesichts der aktuellen Diskussion meinen könnte, darum, im Sinne des Gleichheitssatzes für eine durch Regulierung benachteiligte Teilgruppe gleiche Wettbewerbsbedingungen herzustellen.

Deshalb geht die beharrliche Fokussierung auf die Frage eines „level playing fields“, auf vermeintliche Bevorzugungen des einen, Benachteiligungen des anderen Rechtsdienstleisters am Kern des Problems vorbei. Die **Herstellung eines „level playing fields“ ist lediglich die Folge einer Umsetzung des Kohärenzgebots**, gleichsam ein „Abfallprodukt“. In kohärenter Weise müssen vielmehr Gemeinwohlinteressen geschützt werden. Kein solches Gemeinwohlinteresse ist, dies hat das BVerfG bereits vor mehr als einem Vierteljahrhundert klargestellt, die durch Berufszugangs- oder Berufsausübungsregeln bezweckte Pflege des anwaltlichen Berufsbilds<sup>13</sup>. Berufszugangs- oder Berufsausübungsregeln dürfen für Rechtsdienstleister nur zur Abwehr vom Gesetzgeber identifizierter Gefahren für Rechtssuchende oder die Rechtspflege angeordnet werden. Wenn nun eine Vielzahl von Pflichten bei ein und derselben Rechtsdienstleistung bei ihrer Erbringung durch einen Inkassodienstleister entbehrlich ist, warum sind sie dann für einen Rechtsanwalt, immerhin ein Organ der Rechtspflege, das prima facie eine geringere regulatorische Einhegung erfordern sollte als ein gewöhnlicher Gewerbetreibender, verfassungsrechtlich zu rechtfertigen?

Diese Frage muss konsequenterweise nicht nur für einzelne berufsrechtlichen Verbote in § 49b I BRAO (Gebührenunterschreitung), § 49b II 1 BRAO (Erfolgshonorar) und § 49b II 2 BRAO (Prozessfinanzierung), die der Gesetzentwurf für Rechtsanwälte und andere Rechtsdienstleister lockern will, sondern insgesamt gestellt werden. Man mag dann zu dem Ergebnis kommen, dass bestimmte Pflichten unverzichtbar sind. Dann müssen diese Pflichten für alle gelten, die potenziell Interessen von Rechtssuchenden oder der Rechtspflege gefährden können. Man mag auch zu dem Ergebnis kommen, dass existierende Berufspflichten für Rechtsanwälte bei genauerer Betrachtung entbehrlich sind – aber nicht, weil sie im Wettbewerb mit anderen Rechtsdienstleistern hinderlich sind, sondern weil die mit ihnen bekämpften Gefahren bei erneuter kritischer Betrachtung nicht (mehr) bestehen. Bestehen Gefahren weiterhin, müssten sie konsequenterweise auf andere vergleichbare Rechtsdienstleister erstreckt werden. Der Gesetzentwurf sollte daher klären, warum für Inkassodienstleister mit den vom BGH angelegten, von ihm perpetuierten weiten Befugnissen ein **regulatorischer Gleichlauf** mit den Rechtsdienstleistern, die ebenso wie sie als Hauptleistung fachlich unbeschränkt und entgeltlich Rechtsdienstleistungen anbieten (Rechtsanwälte, Kammerrechtsbeistände) nicht erforderlich sein soll. Naheliegend ist, dass Kohärenz erfordert, dass den bislang schwach regulierten Rechtsdienstleistern zusätzliche Pflichten auferlegt werden und/oder für die stark regulierten Rechtsdienstleister auf entbehrlich gewordene Pflichten verzichtet wird.

Bis zu einer grundlegenden Lösung, mit der z.B. zivilrechtliche Fragen der Erbringung von Rechtsdienstleistungen (Vergütung, Aufklärungs-, Informations-, Dokumentationspflichten usw.) nach dem Vorbild der §§ 630a ff., §§ 650p ff. BGB für alle Rechtsdienstleister einheitlich BGB geregelt werden könnten, ist es daher sinnvoll, zentrale Berufspflichten anwaltlicher Rechtsdienstleister nach dem Vorbild der Regelungen in § 12 RDG, § 4 RDGEG, § 209 I 3 BRAO auf diese nicht-anwaltlichen Rechtsdienstleister zu erstrecken, zB in einem § 13g RDG.

---

<sup>12</sup> Jarass NVwZ 2018, 1665, 1668.

<sup>13</sup> BVerfG NW 1993, 317, 318 f.

**5. Erfolgshonorare sind ein modernes Vergütungsmodell, das in zahlreichen Rechtsordnungen, die der Verwendung von Erfolgshonoraren traditionell skeptisch gegenüberstanden, in den vergangenen 25 Jahren für Rechtsdienstleister zulässig geworden sind. Eine weitere Öffnung von Erfolgshonoraren für deutsche Rechtsdienstleister entspricht daher einem internationalen Trend, fügt sich aber auch in die 1994 begonnene, sukzessive Liberalisierung des Vergütungsrechts ein. Allerdings sollte bei einer weiteren Öffnung von Erfolgshonoraren stärker von den Erfahrungen des Auslands mit diesem Vergütungsmodell profitiert werden.**

Bedeutende Rechtsordnungen haben seit den 1990er Jahren zuvor für Rechtsdienstleister bestehende Verbote der Vereinbarung von Erfolgshonoraren aufgehoben und dieses Vergütungsmodell, das traditionell mit dem US-amerikanischen Recht assoziiert wird, legalisiert. So ist in England und Wales die so genannte „conditional fee“ eingeführt worden, in Frankreich der „pacte de succès“, in den Niederlanden die „resultatgerelateerde beloning“, in Südafrika wurden „contingency fees“ gestattet, in Australien „uplift fees“. Fast alle osteuropäischen Reformstaaten (z.B. Ungarn, Tschechien, Slowenien, Slowakei, Litauen und Kroatien) haben bei der Schaffung moderner Anwaltsgesetze erfolgsabhängige Honorare legalisiert.<sup>14</sup> Dass sich Deutschland diesem internationalen Trend nicht verschließt, ist zu begrüßen, können Erfolgshonorare doch einen Beitrag zur Verbesserung des Zugangs zum Recht leisten.<sup>15</sup> Hilfreich für einen langfristigen Erfolg der Reform wäre es allerdings, wenn sich die Neuregelung stärker auf Erfahrungen mit diesem Vergütungsmodell in anderen Rechtsordnungen stützen würde:

Internationalen Standards entspricht es zunächst, dass **Erfolgshonorare in bestimmten Rechtsgebieten untersagt** sind: So ist es in England<sup>16</sup> und – man ist versucht zu sagen: sogar – in den USA<sup>17</sup> unzulässig, Erfolgshonorarvereinbarungen in Rechtsgebieten wie dem Straf- und Familienrecht zu vereinbaren, weil Unterhaltsansprüche nicht zum Gegenstand einer den Lebensunterhalt des Unterhaltsberechtigten schmälernenden Streitanteilsvereinbarung gemacht werden sollen<sup>18</sup>, eine Scheidung nicht zum Erfolgskriterium anwaltlicher Bemühungen werden soll oder eine Vergütung eines Verteidigers bzw. Nebenklagevertreters nicht von einer Verurteilung bzw. einem Freispruch eines Angeklagten abhängen soll. Insofern sollte erwogen werden, den Hinweis des BVerfG in seiner Erfolgshonorarentscheidung aufzugreifen, gesetzliche Begrenzungen zumindest von Streitanteilsvereinbarungen für bestimmte Verfahrensarten vorzusehen: *„Der Gesetzgeber könnte - zumindest für bestimmte Verfahrensarten - prüfen, ob im Interesse eines effektiven Mandantenschutzes nicht gesetzliche Begrenzungen insbesondere von Streitanteilsvergütungen möglich sind.“*<sup>19</sup>

International problematisiert wird verbreitet das Problem der durch Erfolgshonorare möglichen **„windfall profits“ des Rechtsdienstleisters**, zu denen es kommen kann, wenn der Erfolg als die Vergütungspflicht auslösende Bedingung zu einem frühen Zeitpunkt des Mandats ein-

<sup>14</sup> Näher Kilian, Der Erfolg und die Vergütung des Rechtsanwalts, 2003, S. 453 ff. (Übersicht zu anwaltlichen Erfolgshonoraren in 50 Rechtsordnungen)

<sup>15</sup> Hierzu grundlegend Kilian, Der Erfolg und die Vergütung des Rechtsanwalts, 2003, S. 394 ff.

<sup>16</sup> Sec. 58A Courts And Legal Services Act 1990: „1) The proceedings which cannot be the subject of an enforceable conditional fee agreement are (a) criminal proceedings, a part from proceedings under section 82 of the M1 Environmental Protection Act 1990; and (b) family proceedings

<sup>17</sup> Rule 1.5(d) MRPC: „A lawyer shall not enter into an arrangement for, charge, or collect: (1) any fee in a domestic relations matter, the payment or amount of which is contingent upon the securing of a divorce or upon the amount of alimony or support, or property settlement in lieu thereof; or (2) a contingent fee for representing a defendant in a criminal case.“

<sup>18</sup> Zum Erfolgshonorar in den USA und den dort vorhandenen Grenzen Kilian, VersR 2006, 751 ff.

<sup>19</sup> BVerfG NJW 2007, 979 Rn. 91.

tritt, etwa weil der Gegner sich aufgrund der bloßen Tatsache der Mandatierung eines professionellen Rechtsdienstleister auf einen Vergleich einlässt oder eine Forderung erfüllt. Soweit solche Entwicklungen für den Rechtsdienstleister nicht bei Mandatierung vorhersehbar sind, lassen sich die zwangsläufigen Ergebnisse nicht über eine Angemessenheitskontrolle nach § 4 RVG oder eine Prüfung am Maßstab des § 138 BGB korrigieren. Das Ausland hat zur Lösung dieser Problematik zum Teil sehr komplexe Regelungen geschaffen, die von „cooling off“-Perioden bis hin zu gestaffelten Kappungsgrenzen reichen.

Die aktuelle Reformdiskussion zu sog. „damages based agreements“<sup>20</sup> in England und Wales zeigt schließlich, dass das Fehlen einer sachgerechten, interessenausgleichenden gesetzlichen Regelung zum **Schicksal der Vergütungspflicht bei vorzeitiger Beendigung eines Mandats**, für das ein Erfolgshonorar vereinbar ist, die Nutzung von Erfolgshonoraren in der Praxis empfindlich beeinträchtigen kann: Muss der Mandant befürchten, auch im Falle einer Kündigung des Anwaltsvertrags, etwa mit dem Ziel eines Anwaltswechsels, seinem ehemaligen Anwalt zu einem späteren Zeitpunkt ein hohes Erfolgshonorar zahlen zu müssen, kann dies zu einer Beeinträchtigung der freien Anwaltswahl führen oder Anreize nehmen, eine für nicht länger sinnvoll erachtete Rechtsstreitigkeit zu beenden. Muss wiederum der Rechtsdienstleister befürchten, bei einer Mandatskündigung ohne Vergütung zu bleiben, weil er den seinen Vergütungsanspruch auslösenden Bedingungseintritt nicht mehr erreichen kann, hat er wenig Anreize, sich auf Erfolgshonorare einzulassen. Die Erfahrungen des Auslands zeigen insofern, dass dieses Spannungsfeld mit allgemeinen zivilrechtlichen Instrumenten – im deutschen Recht §§ 627, 628 BGB – meist nicht sachgerecht aufgelöst werden kann und es vielmehr spezifischer Regulierung bedarf.

---

<sup>20</sup> Vgl. die Website des Damages-Based Agreements Reform Project, das im Auftrag des englischen Justizministeriums durchgeführt wird: <https://www.qmul.ac.uk/law/archive/research/impact/dbarp/>

**6. Das in § 4a RVG-E angelegte Ziel einer Gleichbehandlung von Inkassodienstleistern mit anderen Rechtsdienstleistern (Rechtsanwälten, Steuerberatern, Kammerrechtsbeiständen, Rentenberatern, Rechtsbeiständen) bei der Vereinbarung von Erfolgshonoraren ist zu begrüßen. Allerdings ist nicht nachvollziehbar, warum andere Rechtsdienstleister bei der Vereinbarung ihrer Vergütung im Allgemeinen und von Erfolgshonoraren im Besonderen zahlreiche weitere Anforderungen erfüllen müssen und ihre Vereinbarungen einer besonderen Äquivalenzkontrolle unterliegen, während Inkassodienstleister eine inhaltsgleiche Vereinbarung unter erleichterten Bedingungen schließen können. Mandanten- bzw. Verbraucherschützende Regelungen zu Vergütungsvereinbarungen sollten für beide Gruppen Rechtsdienstleister in identischer Form gelten. Daher ist im RDG eine §§ 3a ff. RVG entsprechende Vorschrift vorzusehen.**

Der Gesetzentwurf will für Rechtsdienstleister, für die grundsätzlich ein Verbot von Erfolgshonoraren gilt (Rechtsanwälte, Steuerberater, Kammerrechtsbeistände, Rentenberater, Rechtsbeistände), und Inkassodienstleister, für die es keinerlei Vergütungsregelungen gibt, identische Möglichkeiten der Vereinbarung einer erfolgsbasierten Vergütung schaffen. Dies ist zu begrüßen. Allerdings beschränken sich die Neuregelungen auf die materiellen Voraussetzungen der Vereinbarung eines Erfolgshonorars und lassen **unterschiedliche Regelungen im Bereich der formellen Voraussetzungen und der Abwicklung von Erfolgshonoraren** fortbestehen, obwohl diese die Nutzbarkeit des Vergütungsmodells ebenfalls definieren.

So bleibt der Befund unberührt, dass sich die Äquivalenzkontrolle von anwaltlichen und nicht-anwaltlichen Erfolgshonorarvereinbarungen, also die Überprüfung der Ausgewogenheit von Leistung des Rechtsdienstleisters und Gegenleistung seines Auftraggebers, unterschiedlich vollzieht: Nach (fast) einhelliger Auffassung muss sich eine anwaltliche Erfolgshonorarvereinbarung wie jede Vergütungsvereinbarung an dem in § 3a RVG etablierten Maßstab der Angemessenheit orientieren.<sup>21</sup> Eine **Äquivalenzkontrolle** am allgemeinen zivilrechtlichen Maßstab der Sittenwidrigkeit wird aus Mandantenschutzgründen für nicht ausreichend erachtet. Im Zentrum der Angemessenheitsprüfung steht beim Erfolgshonorar hierbei die Abgeltung der Risikoübernahme. Ist das übernommene Risiko gering, ist, wenn überhaupt, allenfalls ein sehr geringer Zuschlag zur gewöhnlichen Vergütung des Rechtsdienstleisters angemessen und damit zulässig.<sup>22</sup> Diesen Anforderungen müssen nicht-anwaltliche Rechtsdienstleister nicht genügen, bei ihnen beurteilt sich die Äquivalenz von Leistung und Gegenleistung allein am Maßstab des § 138 BGB (ob weitgehend risikolose Erfolgshonorare diesen Test bestehen, ist noch nicht judiziert). Inkassodienstleister müssen hingegen lediglich sicherstellen, ein noch nicht sittenwidriges Erfolgshonorar zu vereinbaren, andere Rechtsdienstleister müssen hingegen ein angemessenes Erfolgshonorar vereinbaren. Unter Verbraucherschutzgesichtspunkten ist dies nicht nachvollziehbar.

In formeller Hinsicht stehen die in § 13f RDG-E vorgeschlagenen **Darlegungs- und Informationspflichten** bei der Vereinbarung eines Erfolgshonorars durch Inkassodienstleister im Widerspruch zu den Regelungen der Vereinbarung einer solchen Vergütung durch andere Rechtsdienstleister in §§ 3, 4a RVG. Es ist nicht nachvollziehbar, warum andere Rechtsdienstleister nicht nur gegenüber Verbrauchern, sondern gegenüber allen Mandanten in formell und

---

<sup>21</sup> Da ein Erfolgshonorar wirtschaftlich betrachtet verschiedene Dinge vergütet – so wie ein gewöhnliches Honorar zunächst einmal die Arbeitsleistung des Rechtsanwalts, durch die Erfolgskomponente sodann auch die Übernahme eines Kostenrisikos des Mandanten und schließlich durch die Verlagerung des Entstehens des Zahlungsanspruchs an das Ende des Mandats die Kreditierung des Anspruchs – müssen diese einzelnen Komponenten für sich betrachtet jeweils dem Maßstab der Angemessenheit genügen.

<sup>22</sup> Näher Kilian, in: Henssler/Prütting (Hrsg.), BRAO, 5. Aufl. 2018, § 49b Rn. 140; Mayer, in: Gerold/Schmidt, RVG, 24. Aufl. 2019, § 4a Rn. 14 ff.

materiell strengere Vorgaben bei der Vereinbarung ihrer Vergütung erfüllen müssen als ein gewerblicher Inkassodienstleister. Wenn die von anderen Rechtsdienstleistern bei Vergütungsvereinbarungen zu wählenden Vorgaben im Interesse des Schutzes sowohl von Unternehmer- als auch Verbrauchermantanten erforderlich sind, kann für Inkassodienstleister kein anderer Maßstab gelten.

Daher **sollte für berufsmäßig tätige Rechtsdienstleister insgesamt eine kohärente Regelung der Vergütung geschaffen** und in Ergänzung zur Regelung für Rentenberater in § 13d RDG in einem § 13e RDG eine an das RVG angelehnte Regelung der Vergütung für Inkassodienstleister (und Rechtskundige im ausländischen Recht) ergänzt werden<sup>23</sup>:

**§ 13e Vergütung der Inkassodienstleister und Rechtskundigen im ausländischen Recht**

(1) Eine Vereinbarung über die Vergütung für eine Inkassodienstleistung oder eine Rechtsdienstleistung in einem ausländischen Recht bedarf, soweit sie sich nicht auf einen mündlichen oder schriftlichen Rat oder eine Auskunft (Beratung) beschränkt, der Textform. Sie muss als Vergütungsvereinbarung oder in vergleichbarer Weise bezeichnet werden, von anderen Vereinbarungen mit Ausnahme der Auftragserteilung deutlich abgesetzt sein und darf nicht in der Vollmacht enthalten sein.

(2) Die vereinbarte Vergütung muss in einem angemessenen Verhältnis zu Leistung, Verantwortung und Haftungsrisiko des Rechtsdienstleisters stehen.

(3) Eine Vereinbarung, durch die eine Vergütung oder ihre Höhe vom Ausgang der Sache oder vom Erfolg der Rechtsdienstleistung abhängig gemacht wird oder nach der der Rechtsdienstleister einen Teil des erstrittenen Betrages als Honorar erhält (Erfolgshonorar), muss enthalten:

1. die Angabe, welche Vergütung bei Eintritt welcher Bedingungen verdient sein soll,
2. die Angabe, ob und gegebenenfalls welchen Einfluss die Vereinbarung auf die gegebenenfalls von dem Verbraucher zu zahlenden Gerichtskosten, Verwaltungskosten und die von diesem zu erstattenden Kosten anderer Beteiligter haben soll,
3. die wesentlichen Gründe, die für die Bemessung des Erfolgshonorars bestimmend sind, insbesondere im Hinblick auf die Erfolgsaussichten der Rechtsdurchsetzung, den Aufwand der Rechtsdienstleistung und die Möglichkeit, die Kosten für die Rechtsdienstleistung von einem Schuldner ersetzt zu erhalten,
4. ob bei einer vorzeitigen Vertragsbeendigung eine Vergütung fällig wird.

**§ 13g Darlegungs- und Informationspflichten bei Inkassodienstleistungen für Verbraucher**

(1) Inkassodienstleister, die für einen Verbraucher tätig werden, müssen diesem vor Abgabe seiner Vertragserklärung über eine Inkassodienstleistung folgende Informationen in klarer und verständlicher Weise zur Verfügung stellen:

1. falls ein Erfolgshonorar vereinbart werden soll, einen Hinweis darauf, welche anderen Möglichkeiten zur Durchsetzung der Forderung bestehen, insbesondere wenn diese im Erfolgsfall ermöglichen, dass der Verbraucher die Forderung in voller Höhe realisiert.

2.– 4. (unverändert)

(2) (unverändert)

Die hierbei vorgeschlagene sprachliche Anpassung in § 13g I Nr. 1 (neu) bzw. § 13f I Nr. 1 (alt) trägt der Tatsache Rechnung, dass Erfolgshonorare nicht nur die Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen vergüten, sondern von Forderungen beliebiger Natur. So handelt es sich etwa bei Ansprüchen aus Fluggastrechten, die häufig im Rahmen einer Inkassodienstleistung durchgesetzt werden, nicht um Schadensersatzansprüche kompensatorischer Natur, sondern um Ausgleichsansprüche, die keinen ersatzfähigen Schaden voraussetzen.:

<sup>23</sup> § 13e wird hierdurch zu § 13f, der vorgeschlagene § 13f zu § 13g.



**7. Die vorgeschlagene weitere Lockerung des grundsätzlichen Verbots anwaltlicher Erfolgshonorare ist ein zwischen den in der Frage der Erfolgshonorare unterschiedlichen Meinungsströmungen in der Anwaltschaft vermittelnder Kompromiss, der es erlaubt, dieses Vergütungsmodell zunächst weiter zu erproben und zu evaluieren. Detailanpassungen in den vorgeschlagenen „Öffnungstatbeständen“ erscheinen aber notwendig.**

Der Gesetzentwurf behält das grundsätzliche Verbot des anwaltlichen Erfolgshonorars aus § 49b II 1 BRAO bei, lockert das Verbot aber durch eine Neufassung des § 4a I RVG in dreifacher Hinsicht. Damit stellt die Lösung einen Kompromiss dar, die zwischen den unterschiedlichen Meinungsströmungen in der Anwaltschaft zur weiteren Freigabe von Erfolgshonoraren vermittelt<sup>24</sup>. Eine solche vermittelnde Lösung erlaubt es, ähnlich ausländischen Vorbildern, das Vergütungsmodell zu erproben und Problemfelder zu identifizieren, die vor einer weitergehenden Freigabe regulatorisch adressierten werden müssten.

Zulässig werden sollen Erfolgshonorare nach **§ 4a I Nr. 1 RVG-E** bei einem Auftrag, der sich auf eine Geldforderung von höchstens 2.000 EUR bezieht. Möglich wird hiermit ein Tätigwerden gegen erfolgsabhängige Vergütung sowohl für den Gläubiger als auch den Schuldner einer Geldforderung. Über die Angemessenheit der gewählten Wertgrenze, die wie jede Betragsgrenze letztlich arbiträr ist und sich einer rationalen Bewertung entzieht, lässt sich trefflich streiten. Eine plausiblere Alternative, weil sich an eine bereits bestehende Wertgrenze anlehende Grenzziehung, dürfte entsprechend § 23 Nr. 1 GVG bei 5.000 EUR liegen. Praktisch bedeutsamer scheinen allerdings bislang kaum bedachte Folgeprobleme, die eine gegenstandswertbezogene Regelung mit sich bringt. So stellt sich die Frage, wie es mit der Wirksamkeit eines vereinbarten Erfolgshonorars aussieht, wenn sich im Laufe einer Tätigkeit – zum Beispiel durch Klageerweiterungen oder Widerklagen – der ursprüngliche Gegenstandswert über die gesetzliche bestimmte Wertgrenze erhöht. Ein absolutes Abstellen auf den ursprünglich erteilten Auftrag könnte zwar in solchen Fällen das Problem lösen, würde aber in anderen Fällen zur Umgehung der Wertgrenze einladen. Unklar ist auch die Handhabung von Nr. 1 beim Tätigwerden für mehrere Auftraggeber, da Gebühren in jeder Angelegenheit einheitlich einmal aus dem Gesamtgegenstand entstehen und eine Aufteilung in verschiedene Teile mit oder ohne Erfolgshonorar nicht möglich ist. Zur Lösung solcher – und weiterer, noch nicht bedachter – Konstellationen bedarf es technischer Detailregelungen, die bislang fehlen.

Nach **§ 4a I Nr. 2 RVG-E** sollen Erfolgshonorare u.a. für Rechtsanwälte zulässig werden, wenn sie eine Inkassodienstleistung (§ 2 II 1 RDG) erbringen. Mit einer Wertgrenze verknüpft ist die Regelung nicht, sie kann allerdings aufgrund ihrer Verschränkung mit dem Begriff der Inkassodienstleistung nur bei einem Tätigwerden für einen Gläubiger einer Forderung bei der Anspruchsdurchsetzung in Betracht kommen. Dieser Ansatz wirft vor allem zwei Probleme auf:

Beeinträchtigt ist zum einen die **Waffengleichheit von Gläubiger und Schuldner** einer Forderung. Auf die Problematik der Waffengleichheit rekurriert die Begründung des Gesetzentwurfs an verschiedenen Stellen. Im Kontext der vorgeschlagenen Neuregelung der Nr. 2, wo sie praktisch wird, findet sie aber keine Erwähnung: Ein Schuldner, der von einem ohne Kostenrisiko agierenden Gläubiger auf Zahlung in Anspruch genommen wird, muss einem mit der Anspruchsabwehr beauftragten Rechtsanwalt für dessen Tätigkeit, da sie keine Inkassodienstleistung im Sinne von Nr. 2 ist, eine unbedingte Vergütung zahlen (es sei denn, es liegen die Voraussetzungen der Nr. 1 oder Nr. 3 vor). Dieses Problem mag bei den Überlegungen zu § 4a I Nr. 2 RVG-E nicht im Fokus gestanden haben, weil die Neuregelung durch typische

---

<sup>24</sup> Empirische Nachweise zum Meinungsbild der Anwaltschaft bei Kilian, NJW 2014, 1499, 1500 f.

Geschäftsmodelle vom Legal Tech-Anbietern motiviert ist, die regelmäßig für Verbraucher oder Kleingewerbetreibende als Gläubiger gegenüber i.d.R. wirtschaftlich stärkeren Schuldnern tätig werden und hierfür eine Streitanteilsvereinbarung schließen. Allerdings ist die Regelung naturgemäß auch in umgekehrter Konstellation anwendbar, also in Fällen, in denen ein wirtschaftlich stärkerer Gläubiger gegen einen Schuldner vorgeht. Zwar kommt bei einer Anspruchsabwehr eine (direkte) Streitanteilsvereinbarung konzeptionell nicht in Betracht, erfolgsbasierte Vergütungsmodelle, die das Kostenrisiko minimieren, sind aber gleichwohl denkbar (und im Ausland als sog. „reverse contingent fee“ auch gebräuchlich). Mit solchen erfolgsbasierten Vergütungsmodellen kann nach dem Regelungsansatz von § 4a I Nr. 2 RVG ein Schuldner im künftigen Recht nicht reagieren. Zwar mag man einwenden, dass dieses Dilemma bereits aktuell bei einem Tätigwerden klassischer Inkassounternehmen besteht, die zumeist gegen Erfolgsbeteiligung im Forderungsmanagement von Unternehmen tätig werden. Deren Inkassotätigkeiten beschränken sich aber meist auf das reine Forderungsmanagement und sind nicht als anwaltsähnlich geführter materiell-rechtlicher Rechtsstreit angelegt.

Zum anderen dürfte das Tatbestandsmerkmal des Vorliegens einer Inkassodienstleistung als materiell-rechtliche Voraussetzung einer Erfolgshonorarvereinbarung zu Schwierigkeiten führen. Zwar ist die Anknüpfung der Zulässigkeit einer Vergütungsvereinbarung an das Tätigkeitsfeld von Inkassodienstleistern im Sinne von § 10 I Nr. 1 RDG im Hinblick auf das gesetzgeberische Desiderat der Herstellung identischer Wettbewerbsbedingungen für konkurrierende Rechtsdienstleister ohne Weiteres einsichtig. Allerdings dürfte dieser Regulierungsansatz zu erheblicher, den tatsächlichen **Abschluss von Erfolgshonorarvereinbarungen hemmender Rechtsunsicherheit** führen, da es für einen Rechtsanwalt keine belastbaren Erkenntnismöglichkeiten zu der Frage gibt, welche Tätigkeiten die Justizverwaltung in entsprechenden Registrierungsverfahren noch oder nicht mehr als Inkassodienstleistung im Sinne von § 2 II 1 RDG ansieht – zu einer Veröffentlichung von positiven Justizverwaltungsentscheidungen kommt es ebenso wenig wie zu einer lückenlosen gerichtlichen Überprüfung ablehnender Entscheidungen. Überlässt man die Ausfüllung des Begriffs der Inkassodienstleistung daher den Gerichten in etwaigen Vergütungsstreitigkeiten, besteht wiederum die Gefahr, dass sich ein divergierendes Begriffsverständnis zwischen den Zivilgerichten in Vergütungssachen und der Justizverwaltung entwickelt. Eine alternative gesetzliche Regelung, die der Herstellung gleicher Wettbewerbsbedingungen dient, sich aber für das anwaltliche Vergütungsrecht vom Begriff der Inkassodienstleistung löst, sollte daher erwogen werden. Eine Verknüpfung mit dem Begriff der Inkassodienstleistung ist im Übrigen bereits deshalb unglücklich, weil Rechtsanwälten nach hM Inkassozession und Factoring von Mandantenforderungen wegen einer damit verbundenen Verletzung der Pflicht zur Wahrung der anwaltlichen Unabhängigkeit aus § 43a I BRAO nicht erlaubt sind.<sup>25</sup> Die Kettenverweisung aus § 49b II 1 BRAO über § 4 I Nr. 2 RVG-E auf § 2 II 1 RDG könnte zur Annahme verleiten, dass sich hieran etwas geändert hat.

Die Aufgabe des Kriteriums der wirtschaftlichen Verhältnisse in **§ 4 I Nr. 3 RVG-E** ist zu begrüßen. Bereits nach geltendem Recht sperrt das Kriterium der wirtschaftlichen Verhältnisse nicht die Vereinbarung eines Erfolgshonorars, sondern definiert lediglich den Begründungsaufwand, der für die Herbeiführung der Zulässigkeit der Erfolgshonorarvereinbarung erforderlich ist.<sup>26</sup> Auf dieses Kriterium kann daher, wie im Entwurf vorgeschlagen, verzichtet werden.

---

<sup>25</sup> OLG Frankfurt, NJW 2011, 3724, 3725; Henssler, in: Henssler/Prütting, BRAO, 5. Aufl. 2018, § 43a Rn. 29; Peitscher, in: Hartung/Scharmer, BORA/FAO, 7. Aufl. 2020, § 43a BRAO Rn. 16; Schautes, Anwaltliche Unabhängigkeit, 2015, S. 177f.; Ahrens, Anwaltliches Berufsrecht der Rechtsanwälte, S. 23.

<sup>26</sup> Kilian, in: Henssler/Prütting (Hrsg.). BRAO, 5. Aufl. 2018, § 49b Rn. 111.

**8. Bei einer weiteren Öffnung von spekulativen Vergütungsmodellen bedarf es nach internationalen Vorbildern einer differenzierten Regulierung von „einfachen“ Erfolgshonoraren („no win, no fee“ bzw. „no win, less fee“) und Streitanteilsvereinbarungen („quota litis“). Streitanteilsvereinbarungen, durch die die Vergütung des Rechtsdienstleisters nicht nur dem Grunde, sondern auch der Höhe nach vom erzielten Erfolg abhängt, bergen besondere Benachteiligungspotenziale zu Lasten des Vertragspartners des Rechtsdienstleisters, weshalb sie, anders als einfache Erfolgshonorare, in vielen Rechtsordnungen weiterhin verboten sind. Lässt man sie zu, bedürfen sie einer gesonderten Regulierung, an der es im deutschen Recht trotz eines entsprechenden Hinweises des BVerfG in seiner „Erfolgshonorarentscheidung“ bislang fehlt.**

Ein merkwürdiger rechtsvergleichender Befund ist, dass sich Deutschland mit der durch den Gesetzentwurf vorgeschlagenen weiteren Lockerung von Erfolgshonoraren von einer traditionell besonders zurückhaltenden Rechtsordnung zu einer solchen entwickeln würde, die dieses Vergütungsmodell so umfassend ermöglichen würde wie kaum eine andere Rechtsordnung. Dies betrifft zum einen die Zulässigkeit von spekulativen Vergütungsmodellen in beliebigen Rechtsgebieten (s.o.), zum anderen die Zulässigkeit von Streitanteilsvereinbarungen, also der prozentualen Beteiligung eines Rechtsdienstleisters am Ertrag seiner Bemühungen.

Die meisten Rechtsordnungen gestatten zwar mittlerweile die Erfolgsabhängigkeit eines gewöhnlichen Honorars oder die Berücksichtigung des Ergebnisses der Bemühungen des Rechtsdienstleisters bei der Bestimmung des Honorars, ordnen aber ein Verbot von Streitbeteiligungen („quota litis“) an. Regel 3.3.1. der Berufsregeln des Rates der Europäischen Anwaltschaften (CCBE), die ein **Verbot von Streitanteilsvereinbarungen als *communis opinio* der europäischen Anwaltschaften** enthält, spiegelt insofern die Sichtweise der ganz überwiegenden Zahl der Rechtsordnungen in Europa (und in Übersee). Zahlreiche Rechtsordnungen haben erkannt, dass einfache Erfolgshonorare und Streitanteilsvereinbarungen unterschiedliche Probleme bergen, die zu einer differenzierenden regulatorischen Behandlung der verschiedenen Modelle einer spekulativen Vergütung eines Rechtsdienstleisters zwingen.

Dieser Befund belegt, dass die normative **Gleichbehandlung von Streitanteilsvereinbarung und (einfachem) Erfolgshonorar**, wie sie bereits im geltenden Recht angelegt und im künftigen Recht fortgeschrieben werden soll, **von internationalen Standards abweicht**, ohne dass über diesen Befund reflektiert worden ist. Dies ist umso erstaunlicher, als das Bundesverfassungsgericht, das sich in seiner Entscheidung zur Verfassungswidrigkeit des absoluten Verbots anwaltlicher Erfolgshonorare nicht zu einer grundsätzlichen Differenzierung zwischen Erfolgshonoraren und Streitanteilsvereinbarungen entschließen wollte, dem Gesetzgeber seinerzeit immerhin dieses zu bedenken gegeben hat: *„Der Gesetzgeber könnte - zumindest für bestimmte Verfahrensarten - prüfen, ob im Interesse eines effektiven Mandantenschutzes nicht gesetzliche Begrenzungen insbesondere von Streitanteilsvergütungen möglich sind.“*<sup>27</sup>

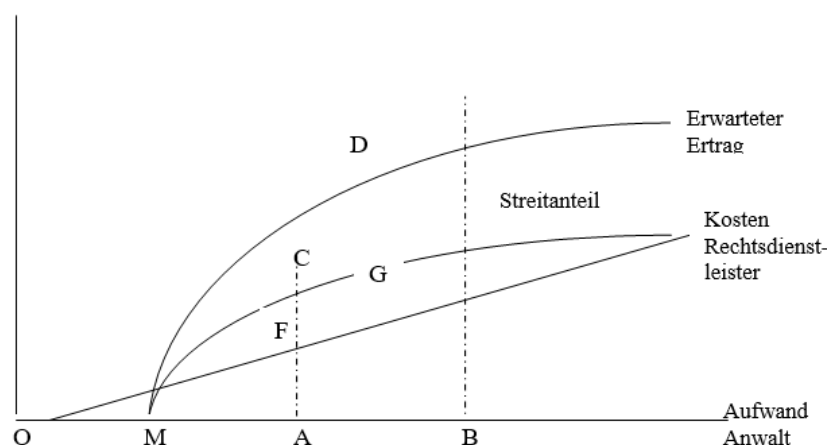
Im Widerspruch zu diesem Befund steht die häufig vorgebrachte Überlegung, dass Streitanteilsvereinbarungen ein besonders mandantenfreundliches Vergütungsmodell seien, weil bei ihnen die Interessen von Rechtsdienstleister und Mandant im Gleichlauf sind. Angespielt wird hiermit auf das betriebswirtschaftliche Prinzipal-Agenten-Modell, nach dem in einer wissensasymmetrischen Prinzipal-Agenten-Beziehung den Interessen des Prinzipals (Mandant) am besten gedient ist, wenn er den Agenten (Rechtsdienstleister) output-basiert vergütet, also mit Hilfe einer erfolgsbasierten Vergütung.

---

<sup>27</sup> BVerfG NJW 2007, 979 Rn. 91.

Eine solche Sichtweise blendet freilich spezifische Probleme bei der Erbringung von Rechtsdienstleistungen aus: **Aus rechtsökonomischer Sicht**<sup>28</sup> gibt es für jedes Mandat eine Idealzahl von Stunden, deren Investition einen optimalen Gewinn für den Mandanten generiert. Wird das Investitionsvolumen unterschritten, ist der höchstmögliche Gewinn noch nicht ausgeschöpft. Wird das Volumen überschritten, steigt der zusätzliche Gewinn nicht mehr in dem optimalen Verhältnis wie die Investition in das Mandat. Bei einer spekulativen Vergütung kehren sich diese Vorzeichen um: Auch wenn die Idealinvestition überschritten wird, ist dies für den Mandanten kostenneutral, da er stets nur relativ zum zusätzlich erwirtschafteten Gewinn vergütet muss. Der Rechtsdienstleister hingegen sieht sich dem Problem ausgesetzt, dass seine Tätigkeit jenseits der Grenzlinie der Idealinvestition aufgrund seiner linear steigenden Kosten den Nettogewinn reduziert: **Der für den Rechtsdienstleister gewinnmaximale Aufwand ist damit geringer als der für den Mandanten optimale Aufwand.** Der Rechtsdienstleister ist daher unter ökonomischen Aspekten gezwungen, an einem bestimmten Punkt im Interesse eines maximalen Returns keine weiteren Tätigkeiten zu entfalten. Das Einstellen der Tätigkeit ist ihm praktisch nicht möglich; er wird daher gezwungen, im eigenen Interesse auf eine vergleichsweise Beendigung der Streitigkeit hinzuwirken, um die Schmälerung seines Gewinns zu verhindern.<sup>29</sup>

**Abb. 3: Betriebswirtschaftliches Modell von Streitanteilsvereinbarungen**



Etwas weniger abstrakt lässt sich das Phänomen an einem einfachen Beispiel illustrieren: Übernimmt ein Rechtsdienstleister ein Mandat gegen eine Erfolgsbeteiligung von 1/3 des Erlöses und ist es ihm möglich, nach drei Stunden Arbeit ein Vergleichsangebot von 9.000 € zu erhalten, ergibt sich ein Erlös pro Stunde mit 1.000 €. Wenn es dem Anwalt mit der Investition zwanzig weiterer Stunden Arbeit gelingt, den Erlös auf 10.000 € zu steigern, verdient er hieran weitere 333 € oder weniger als 17 € pro Stunde. Streitanteilsvereinbarungen belohnen also möglichst rasche Vergleiche, die in der Regel nicht im Mandanteninteresse liegen.

**Diese Benachteiligungspotenziale** sind in vielen Rechtsordnungen ein zentraler Grund für die Unzulässigkeit von Streitbeteiligungen nicht nur für Rechtsanwälte, sondern ganz allgemein für Rechtsdienstleister (so reguliert etwa England unabhängig von ihrem Verwender „damages-based agreements“). Jedenfalls bedürfen Streitbeteiligungen, wenn man sie zulassen will, sachgerechter begleitender Regulierung nach ausländischen Vorbildern, an der es bislang fehlt. Hierzu gehört auch die Begrenzung ihrer Höhe. Insoweit sollte nachgebessert werden.

<sup>28</sup> Grundlegend Clermont/Currivan, [1978] 63 Cornell Law Review 529 ff.

<sup>29</sup> Ausführlicher Kilian, Der Erfolg und die Vergütung des Rechtsanwalts, 2003, S. 350 ff.