

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
Inhaltsverzeichnis	7
1. Einleitung.....	11
1.1 Vergütungsvereinbarungen im Gefüge des Vergütungsrechts.....	11
1.2 Der aktuelle Paradigmenwechsel	12
1.3 Die empirische Studie.....	14
1.4 Der Forschungsbericht	15
2. Gegenwartsprobleme der anwaltlichen Vergütung	19
2.1 Ausgangspunkt der Untersuchung	19
2.2 Funktionsfähigkeit der Wirkungsprinzipien des RVG.....	19
2.2.1 Das Prinzip der Quersubventionierung.....	19
2.2.2 Erfahrungen der Anwaltschaft	21
2.3 Sensitivität der Mandanten	27
3. Gegenstandsbereiche der Vergütungsvereinbarungen	29
3.1 Anteil der Mandate mit Vergütungsvereinbarung	29
3.2 Umsatzanteil.....	32
3.3 Tätigkeitsfelder	35
3.4 Rechtsgebiete.....	39
3.5 Gründe für den Abschluss	42
4. Preisfindung	47
4.1 Rechtliche Rahmenbedingungen.....	47
4.2 Preisfindungsmethoden	48
4.3 Differenzierungskriterien.....	51
4.4 Entscheidungsprozesse.....	53
5. Vergütungsformen.....	57
5.1 Rechtliche Rahmenbedingungen.....	57

5.2	Verwendungshäufigkeit unterschiedlicher Vergütungsmodelle	58
5.3	Zeithonorare („Input-basierte Vergütung“)	61
5.3.1	Verwendungshäufigkeit	61
5.3.2	Stundensätze	64
5.3.3	Kalkulation	75
5.3.4	Abrechnung	80
5.3.5	Dokumentation	87
5.3.6	Kostenerstattung	93
5.3.7	Einstellung der Anwaltschaft	97
5.4	Erfolgshonorare („Output-basierte Vergütung“)	102
5.4.1	Gesetzliches Verbot	102
5.4.2	Verwendungshäufigkeit	103
5.4.3	Nachträgliche Ergebnisorientierung	105
5.4.4	Einstellung der Mandanten	107
5.4.5	Einstellung der Anwaltschaft	108
5.5	Pauschalvergütung („Aufgaben-basierte Vergütung“)	110
5.5.1	Konzept der Pauschalvergütung	110
5.5.2	Verwendungshäufigkeit	112
5.5.3	Differenzierende Betrachtung	113
5.6	Modifizierungen des RVG-Tarifs („Tarif-basierte Vergütung“)	114
5.6.1	Konzept der tarif-basierten Vergütung	114
5.6.2	Verwendungshäufigkeit	114
5.6.3	Differenzierende Betrachtung	115
5.7	Abrechnung von Auslagen	117
5.7.1	Rechtliche Rahmenbedingungen	117
5.7.2	Vereinbarungen über Auslagen	118
6.	Kommunikation in Vergütungsfragen	121
6.1	Rechtliche Rahmenbedingungen	121
6.2	Zeitpunkt der Kommunikation	122
6.3	Der Mandant als Initiator	126
6.4	Kommunikationswege	128
6.5	Bewertung der Gesprächssituation	129

6.6	Förderung der Akzeptanz von Vergütungsvereinbarungen	132
6.7	Vergütungsverhandlungen.....	133
7.	Liquiditätssteuerung und Forderungsmanagement.....	135
7.1	Realisierung von Vergütungsansprüchen.....	135
7.2	Ausfälle von Vergütungsforderungen	135
7.2.1	Forderungsausfälle als Problem der Anwaltschaft	135
7.2.2	Höhe der jährlichen Ausfälle.....	136
7.2.3	Einflussfaktoren	138
7.2.4	Wahrscheinliche Gründe	140
7.3	Fälligkeit und Vorschuss.....	141
7.3.1	Rechtliche Rahmenbedingungen.....	141
7.3.2	Beanspruchung von Vorschüssen	142
7.4	Factoring von Vergütungsforderungen	148
7.4.1	Konzept.....	148
7.4.2	Rechtliche Rahmenbedingungen.....	149
7.4.3	Interesse der Anwaltschaft	150
7.5	Anpassungen nach Mandatsabschluss	153
8.	Rechtsschutzversicherte Mandate	155
8.1	Rechtsanwälte und Rechtsschutzversicherer.....	155
8.2	Häufigkeit.....	155
8.3	Vergütungsvereinbarungen	158
8.4	Versicherungsrechtliche Abwicklung	160
8.5	Rationalisierungsabkommen mit der Versicherungswirtschaft	161
8.5.1	Konzept.....	161
8.5.2	Rechtliche Rahmenbedingungen.....	162
8.5.3	Interesse der Anwaltschaft	163
9.	Zentrale Ergebnisse der Befragung	169
9.1	Die empirische Studie.....	169
9.2	Gegenwartsprobleme der anwaltlichen Vergütung.....	169
9.3	Gegenstandsbereiche der Vergütungsvereinbarungen	170

9.4	Preisfindung.....	172
9.5	Vergütungsformen	174
9.6	Kommunikation in Vergütungsfragen.....	178
9.7	Liquiditätssteuerung und Forderungsmanagement	180
9.8	Rechtsschutzversicherte Mandate.....	182
	Literaturverzeichnis	185