

Seldeslachts, Jo

Article

Mandanten von Anwälten wollen kein Stundenhonorar

DIW Wochenbericht

Provided in Cooperation with:

German Institute for Economic Research (DIW Berlin)

Suggested Citation: Seldeslachts, Jo (2016) : Mandanten von Anwälten wollen kein Stundenhonorar, DIW Wochenbericht, ISSN 1860-8787, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin, Vol. 83, Iss. 10, pp. 195-199

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/129768>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Mandanten von Anwälten wollen kein Stundenhonorar

Von Jo Seldeslachts

Wir analysieren die Vertragswahl von Mandanten bei Auktionen, in denen niederländische Anwaltskanzleien um Fälle konkurrieren. Dabei können Anwälte Angebote mit der von ihnen bevorzugten Honorarregelung einreichen. Die Untersuchung bietet eindeutige Belege dafür, dass Angebote mit Stundenhonorar jene sind, die von den Mandanten am seltensten ausgewählt werden. Unsere Ergebnisse widersprechen dem von Anwälten oft vorgebrachten Argument, dass Stundenhonorare einen Vorteil für den Mandanten darstellen.

Stundenhonorare für Rechtsdienstleistungen sind in vielen Ländern üblich. Es gibt für die weitverbreitete Anwendung dieses Honorarmodells mehrere Erklärungen.¹ Das häufigste Argument ist, dass ein Anbieter, der auf Basis eines Stundenhonorars arbeitet, dazu motiviert wird, ausreichend Zeit in einen Fall zu investieren. Rhode formuliert es folgendermaßen: „Die meisten Anwälte lassen am liebsten nichts unversucht – vorausgesetzt natürlich, dass sie pro Versuch abrechnen können.“² Bei einem festen Honorar wird dagegen davon ausgegangen, dass der Anbieter den einfachsten Weg wählt.

Ein Stundenhonorar erlaubt es dem Anbieter andererseits, mehr Stunden als nötig zu arbeiten. Dies wird dadurch ermöglicht, dass ein Mandant nicht richtig einschätzen kann, wie viel Zeit für ein positives Ergebnis erforderlich ist. Häufig wissen Mandanten weder genau, welche Leistungen sie benötigen noch wie viel sie dafür bezahlen sollten.³ Hinzu kommen Intransparenzen des Marktes – es ist schwierig, detaillierte Preisinformationen zu erhalten und die Angebote verschiedener Kanzleien zu vergleichen. Die Anwälte können diese Informationsvorteile ausnutzen.

Zusätzlich gibt es institutionelle Einstiegsbarrieren, so dass der Wettbewerbsdruck durch neue Anbieter begrenzt ist. Das Recht, vor Gericht aufzutreten, ist im Wesentlichen jenen Anwälten vorbehalten, die Mitglied der Rechtsanwaltskammer sind. Vor diesem Hintergrund erscheinen Stundenhonorare mehr im Interesse der Anwälte als in dem der Kunden: Anwaltskanzleien verfügen über Marktmacht und können diese durch Stundenhonorare zur Geltung bringen. Im Vergleich zu anderen Modellen führen solche Honorare zu einer höheren Rechnung, aber nicht notwendigerweise dazu, dass eine bessere Leistung geboten wird.

¹ Siehe Kritzer, H. M. (2009): Fee Regimes and the Cost of Civil Justice. *Civil Justice Quarterly*, 28, 344–366.

² Rhode, D. L. (1985): Ethical Perspectives on Legal Practice. *Stanford Law Review*, 37, 589–635.

³ Dulleck, U., Kerschbamer, R. (2006): On Doctors, Mechanics, and Computer Specialists: The Economics of Credence Goods. *Journal of Economic Literature*, 44, 5–42.

Tabelle 1

Auktionen nach angebotem Honorarmodell

	Zahl der Auktionen	Gesamtzahl der Angebote			Zahl der erfolgreichen Angebote		
		Festes Honorar	Gemischtes Honorar	Stundenhonorar	Festes Honorar	Gemischtes Honorar	Stundenhonorar
Fest, gemischt und nach Stunden	15	22	25	26	3	9	3
Fest und gemischt	2	2	2	-	1	1	-
Fest und nach Stunden	7	9	-	12	7	-	0
Gemischt und nach Stunden	17	-	27	48	-	14	3
Fest	6	14	-	-	6	-	-
Gemischt	2	-	4	-	-	2	-
Nach Stunden	2	-	-	5	-	-	2
Insgesamt	51	47	58	91	17	26	8

Quellen: XS2Justice (XS2J); eigene Berechnungen.

© DIW Berlin 2016

Die Frage ist, ob das Stundenhonorar das Standardmodell ist, weil die Mandanten dies so wollen oder weil es den Anwälten ermöglicht, ihre Marktmacht zu nutzen. Was die Mandanten wollen, wurde bislang noch nicht empirisch untersucht. Da Mandanten üblicherweise nicht zwischen verschiedenen Honorarmodellen wählen können, ist es schwierig, Informationen über ihr Auswahlverhalten zu erlangen.

Ausschreibungen durch „XS2Justice“

Die Daten für die vorliegende Studie stammen aus Auktionen, die von XS2Justice (XS2J) organisiert werden. Dabei handelt es sich um ein Franchise-Netzwerk von Rechtsberatern, die Privathaushalte sowie kleine und mittelgroße Unternehmen bei eher standardmäßigen Streitfällen unterstützen. Diese Auktionen sind eine Nebentätigkeit von XS2J. Da XS2J-Fachkräfte nicht Mitglieder der Niederländischen Rechtsanwaltskammer⁴ sind – die Anwälte umfasst, die als Rechtsvertreter zugelassen sind – können sie ihre Mandanten üblicherweise nicht vor Gericht vertreten. In Situationen, in denen XS2J einen Fall nicht übernehmen kann, oder wenn der Mandant ausdrücklich einen Rechtsanwalt verlangt, wird der Fall als Auktion ausgeschrieben. Die ausgeschriebenen Fälle betreffen zumeist typische Streitfälle von Privathaushalten sowie kleinen und mittelgroßen Unternehmen wie etwa Arbeitskonflikte, Familienrechtsfälle, verbraucherrechtliche Streitfälle sowie Vertragsstreitigkeiten zwischen Unternehmen. Die Bieter bei den XS2J-Auktionen sind kleine Anwaltskanzleien aus dem ganzen

Land – die typische Kanzlei in den Auktionen hat ein oder zwei Niederlassungen mit insgesamt etwa 15 Anwälten.

XS2J erstellt eine kurze Zusammenfassung des Falles und lädt üblicherweise drei bis fünf Kanzleien ein, ein Angebot einzureichen. Die Anwälte können ein Angebot mit einem Honorarmodell ihrer Wahl einreichen. Sie wissen weder, wer ihre Konkurrenten sind, noch wie viele andere Anbieter es gibt. Sind alle Angebote eingegangen, bespricht sie ein XS2J-Vertreter mit dem Mandanten. Neben dem Honorar werden der Grad der Erfahrung sowie die Stadt, in der sich die Kanzlei des Anwalts befindet, bekanntgegeben. Der Mandant trifft dann seine Wahl.

Anwälte bevorzugen Stundenhonorare

Der Datensatz enthält alle Ausschreibungen, die zwischen November 2004 und Dezember 2008 von XS2J durchgeführt wurden. Insgesamt wurden 374 Angebote bei 95 Ausschreibungen eingereicht. Es können jedoch nicht alle Daten für die Analyse der Wahl der Mandanten verwendet werden. Die Ausschreibungen, bei denen nur ein Angebot abgegeben wurde, oder bei denen der Mandant keines der Angebote akzeptierte, werden beispielsweise automatisch von der Analyse ausgenommen. Erfolgsabhängige Angebote werden ebenso weggelassen, da die Honorare in diesen Fällen kaum mit denen in anderen Honorarmodellen zu vergleichen sind. Es gab hier nur eine sehr kleine Zahl von Angeboten (acht), möglicherweise wegen des fraglichen rechtlichen Status von „Bezahlung erfolgt nur im Erfolgsfall“ in den Niederlanden. Für die Analyse verblieben schließlich 196 Angebote in 51 Auktionen.

Mehr als die Hälfte aller Gebote bei den Auktionen von XS2J weicht von dem Stundenhonorar ab, das in der alltäglichen Praxis außerhalb dieser Auktionen zur Anwendung kommt (Tabelle 1). Fast ein Viertel der Angebote (47) sah ein festes Honorar vor. Bei 58 Angeboten war das Honorar bis zu einer bestimmten Zahl an Stunden fest, kombiniert mit einem (üblicherweise reduzierten) Honorar für jene Stunden, die über diese Grenze hinausgehen. Diese Art von Gebot wird im Folgenden als „gemischt“ bezeichnet.

Obwohl fast die Hälfte aller Angebote ein Stundenhonorar beinhaltete, entschieden sich die Mandanten in nur acht von 51 Auktionen für ein solches Angebot. Dabei sollte natürlich berücksichtigt werden, welche Angebote insgesamt zur Wahl standen. Es gab 15 Auktionen, bei denen alle drei Arten von Honorarmodellen verfügbar waren. Obwohl bei diesen Ausschreibungen mehr Angebote mit Stundenhonoraren (26) als mit festen (22) oder gemischten Honoraren (25) abgegeben wurden, wählten Mandanten nur bei drei Ausschreibungen einen Anwalt aus, der ein Stundenhonorar berechnete. Dasselbe Mus-

⁴ en.wikipedia.org/wiki/Bar_association.

ter ist für die anderen verfügbaren Honorarmodelle beziehungsweise Kombinationen von erfolgreichen Geboten erkennbar. Dies deutet darauf hin, dass Stundenhonorare bei den Mandanten weniger beliebt sind als andere Honorarmodelle.

Der Mandant achtet jedoch nicht nur auf das Honorarmodell, sondern auch auf das Preisniveau des Angebots. Bei einer Auktion mit Angeboten mit verschiedenen Honorarmodellen ist es normalerweise unmöglich, *ex ante* zu beurteilen, wie hoch die Kosten *ex post* sein werden. Es ist jedoch möglich, dieselbe Art von Angebot zu vergleichen. So kann ein Mandant sagen, dass ein Stundenhonorar von 200 Euro „höher“ ist als ein Stundenhonorar von 150 Euro. Und ein Angebot über 2 000 Euro für bis zu elf Stunden und 190 Euro für zusätzliche Stunden ist „höher“ als ein Angebot über 1 600 Euro für die ersten zehn Stunden und ein Stundenhonorar von 170 Euro für die darüber hinausgehenden Stunden. In unserer Analyse verwenden wir die Variable „höher“, um solche scheinbar unattraktiven Angebote von anderen Angeboten zu unterscheiden. Es handelt sich hier um einen Platzhalter, der den Wert eins annimmt, falls und nur falls ein weiteres Angebot abgegeben wurde, das sich als günstiger für jede Stundenanzahl erweist.

Das durchschnittliche Stundenhonorar liegt bei 178 Euro (Tabelle 2). Das niedrigste Stundenhonorar von 100 Euro ist praktisch gleich dem Stundenhonorar von 99 Euro, das zum Zeitpunkt der Ausschreibungen, die in dieser Studie betrachteten werden, gesetzlich für subventionierte Rechtshilfe festgelegt war. Das durchschnittliche feste Honorar liegt bei 2 000 Euro. Die feste Komponente bei gemischten Angeboten belief sich im Durchschnitt auf 2 179 Euro. Das durchschnittliche Stundenhonorar bei kombinierten Angeboten betrug 154 Euro. Dieses Stundenhonorar wurde ab einer festgelegten Grenze von Stunden wirksam – im Durchschnitt ab 16 Stunden.

Regressionsanalysen

Um unser Ergebnis, dass Stundenhonorare für Mandanten nicht attraktiv sind, zu untermauern, führten wir eine Reihe von Regressionsanalysen durch. Dabei wurden Informationen über die Anwälte, die den Mandanten zusätzlich zum Angebot zur Verfügung standen, genutzt: die Erfahrung des Anwalts sowie die Entfernung zwischen der Heimatadresse des Mandanten und der Anwaltskanzlei.

In Tabelle 3 sind die Schätzergebnisse von drei verschiedenen Spezifikationen dargestellt, bei denen die abhängige Variable ein Dummy ist, der angibt, ob das Angebot durch den Mandanten ausgewählt wurde. Die wichtigsten erklärenden Variablen sind die Dummies, die das Honorarmodell charakterisieren: „fest“ und „gemischt“. Die Kategorie „nach Stunden“ wurde ausgespart, sodass

Tabelle 2

Höhe der Gebote nach Art des Angebots

In Euro

	Zahl der Fälle	Honorar			
		Durchschnitt	Standardabweichung	Minimum	Maximum
Stundenhonorar	98	178	30	100	268
Festes Honorar	51	2 000	1 364	150	6 360
Gemischtes Honorar	62				
Teil mit festem Honorar		2 179	1 040	275	5 500
Teil mit Stundenhonorar		154	30	100	239

Quellen: XS2Justice (XS2J); eigene Berechnungen.

© DIW Berlin 2016

die Koeffizienten „fest“ und „gemischt“ im Verhältnis zu Stundenhonoraren interpretiert werden müssen. Der Dummy „höher“ in den Spezifikationen (2) und (3) gibt an, dass es in der Ausschreibung zumindest ein Angebot gibt, das *ex ante* eine höhere Rechnung enthält.⁵ Erfahrung und Entfernung werden im Verhältnis zu den höchsten Werten in der Auktion gemessen. Die Modelle werden unter Verwendung eines sogenannten bedingten Logit-Modells eingeschätzt.⁶ Diese Schätzmethode prüft automatisch auf Unterschiede in der Anzahl von Angeboten je Auktion sowie bezüglich fallspezifischer unbeobachteter Eigenschaften. Die Standardfehler sind nach Ausschreibungen geclustert.

Die Koeffizienten in der Tabelle sind potenziert, sodass die Werte als „odds ratios“ interpretiert werden können. Das odds ratio ist das Verhältnis zwischen der Wahrscheinlichkeit, dass das Angebot erfolgreich ist, und der Wahrscheinlichkeit, dass das Angebot nicht erfolgreich ist. Wenn ein Angebot mit Stundenhonorar beispielsweise eine Angebotsrunde in drei Ausschreibungen gewinnt, beträgt das odds ratio $\frac{1}{3}$ geteilt durch $\frac{2}{3}$ oder eins zu zwei. Die Koeffizienten in Tabelle 3 geben für jedes Honorarmodell an, um welchen Faktor das odds ratio eines Honorarmodells im Verhältnis zum Stundenhonorar steigt. Ein festes Honorar hat einen Koeffizienten von über drei in Spalte (3) und sieht für den Mandanten daher sehr viel attraktiver aus als ein Stundenhonorar. Ein gemischtes Honorar ist mit einem Quotenverhältnis von beinahe acht sogar noch ansprechender: ein kombiniertes Angebot erhöht das odds ratio von eins zu zwei auf acht zu zwei.

⁵ Für Details siehe Felsö, F., Onderstal, S., Seldeslachts, J. (2014): What Clients Want: Choices Between Lawyers Offerings. Tinbergen Institute Discussion Papers, 2014(020).

⁶ Für eine detaillierte Beschreibung siehe zum Beispiel Hosmer Jr., D.W., Lemeshow, S. (2000): Applied Logistic Regression.

Tabelle 3

Welche Art von Angebot gewinnt?

Hauptresultate von Regressionsanalysen

	(1)	(2)	(3)
Festes Honorar	4,370***	3,157**	3,499**
Gemischtes Honorar	7,794***	7,512***	7,762***
Höher		0,232***	0,171***
Erfahrung			2,929*
Entfernung			0,419
Beobachtungen	196	196	196
Auktionstrefferquote	0,804	0,765	0,706
Log-Likelihood	-50,59	-44,65	-42,26
χ^2	15,41	20,06	21,83

Die abhängige Variable gibt an, ob ein Angebot gewinnt oder verliert. Wir verwenden den bedingten Logit-Schätzer mit auktionsgebundenen Effekten. Koeffizienten werden bezogen auf odds ratios dargestellt. Robuste Standardfehler, geclustert über Auktionen: * $p < 0,10$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Quellen: XS2Justice (XS2J); eigene Berechnungen.

© DIW Berlin 2016

Die Ergebnisse zeigen, dass die Effekte unverändert bleiben, wenn wir hinsichtlich der Höhe des Angebots und anderer Charakteristika des Anwalts kontrollieren, die für den Mandanten wahrnehmbar sind – die Mandanten bevorzugen feste und gemischte Honorare gegenüber Stundenhonoraren. Das Ausmaß des Effekts bleibt ebenso in etwa gleich.

Die geschätzten Koeffizienten der Variable „höher“ liegen in der Größenordnung von 0,2. Dies bedeutet, dass ein höheres Angebot das odds ratio ungefähr um den Faktor fünf senkt. Es überrascht nicht, dass hohe Honorare unattraktiv für die Mandanten sind. Berufliche Erfahrung des Anwalts geht in die Überlegungen der Mandanten ein, dagegen hat die physische Distanz zwischen der Heimatadresse des Mandanten und der Anwaltskanzlei keine wesentliche Auswirkung auf die Auswahl des Angebots.

Die Ergebnisse eines bedingten Logit-Schätzers sind jedoch nur gültig, wenn die Auswahl zwischen zwei Honorarmodellen unabhängig von einer dritten (irrelevanten) Alternative erfolgt. Anders formuliert: Das odds ratio mit einem festen Honorar im Verhältnis zu einem Stundenhonorar sollte nicht davon abhängen, ob die Palette der zur Wahl stehenden Angebote auch ein Modell mit gemischtem Honorar umfasst oder nicht. Eine Reihe generalisierter Hausman-Tests, bei denen immer einer der Dummies für den Angebotstyp ausgelassen wird, zeigt, dass diese Annahme sich für die Daten als richtig erweist. Die angenommene Unabhängigkeit von irrelevanten Al-

ternativen wird nicht zurückgewiesen, die Ergebnisse der bedingten Logit-Schätzungsmethode sind daher gültig.

Grundsätzlich beinhaltet die in Spalte (3) von Tabelle 3 gezeigte Spezifikation alle Informationen, die ein Mandant über den Anwalt hat. Dennoch wäre es aufschlussreich, zu prüfen, ob die Ausschreibungserfahrung der Anwälte eine indirekte Auswirkung auf das Wahrscheinlichkeitsverhältnis hat. Eine Reihe von Schätzungen mit alternativen Spezifikationen zeigt, dass dies nicht der Fall ist. Weder die Anzahl der Teilnahmen noch die Anzahl zuvor gewonnener Ausschreibungen oder die Tatsache, dass es sich um ein erstmaliges Gebot handelt, haben eine wesentliche Auswirkung auf den Erfolg.⁷

Es zeigt sich auch, dass Anwälte mit mehr XS2J-Erfahrung ihr Angebotsverhalten nicht ändern. Das Gegenteil ist der Fall: Offenbar sind es die Eigenschaften des Falles, die Anwälte in erster Linie dazu veranlassen, ein bestimmtes Honorarmodell anzubieten. Dieses fehlende strategische Angebotsverhalten seitens der Anwälte gibt uns die Möglichkeit, uns ausschließlich auf die Auswahl durch den Mandanten zu konzentrieren.

Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass auch die Eigenschaften eines Falles bei der Auswahl durch den Mandanten eine Rolle spielen. Möglicherweise betrachten Mandanten Stundenhonorare bei Fällen, die für sie wichtiger sind, als attraktiver. Dies kann zutreffen, wenn es bei der Angelegenheit um große Geldsummen geht oder wenn die Fälle aus anderen Gründen von großer Bedeutung sind – wie es etwa bei Familienfragen oder Streitigkeiten zwischen Nachbarn häufig der Fall ist. Inwieweit dies eine Rolle spielt, kann durch das Einbeziehen von Interaktionstermen ermittelt werden, die Wechselwirkungen zwischen Falleigenschaften und den Dummies für den Angebotstyp abbilden. Die Koeffizienten dieser Interaktionsterme scheinen nicht signifikant zu sein, wobei die anderen Ergebnisse zu einem großen Teil unverändert bleiben.⁸ Dies bedeutet, dass Mandanten bei wichtigeren Fällen gegenüber Stundenhonoraren nicht weniger abgeneigt sind.

Eine weitere Möglichkeit ist, dass die Identität des Mandanten die Präferenzen bestimmt: Ist der Mandant eine natürliche Person oder ein Unternehmen? Mandanten mit größeren finanziellen Mitteln (wie etwa Unternehmen) legen möglicherweise mehr Wert auf die Bemühungen des Anwalts und sind eher bereit, ein Stundenhonorar zu bezahlen. Es zeigt sich jedoch, dass dies nicht der Fall ist: Auch Geschäftskunden entscheiden sich nicht für Stundenhonorare.

⁷ Für Details siehe Felsö, F., Onderstal, S., Seldeslachts, J. (2014), a. a. O.

⁸ Für Details siehe auch hier Felsö, F., Onderstal, S., Seldeslachts, J. (2014), a. a. O.

Feste Honorare führen nicht zu Faulheit

Befürworter von Stundenhonoraren führen an, dass das Risiko bei einem festen Honorar darin besteht, dass der Anwalt vielleicht nicht alles gibt, um ein gutes Ergebnis zu erzielen. Ein Vergleich der Zufriedenheit von Mandanten mit einem Stundenhonorar mit der bei anderen Modellen ist daher aufschlussreich. Die Mandanten im Datensatz wurden im Frühling 2011 telefonisch kontaktiert und gefragt, ob sie mit dem Anwalt, mit dem sie durch XS2J in Kontakt gekommen waren, zufrieden waren. Alle Mandanten, die zu diesem Zeitpunkt unter den Kontaktdaten, die sie für die Auktionen von XS2J angegeben hatten, noch erreichbar waren, waren bereit, zu ihrer Zufriedenheit als Mandanten Angaben zu machen.

Die meisten dieser Mandanten waren entweder (sehr) zufrieden oder sagten, die Leistung des Anwalts sei akzeptabel gewesen (Tabelle 4). Mandanten, die den Anwalt per Stundenhonorar bezahlt hatten, waren nicht wesentlich zufriedener als Mandanten, die sich für ein Gebot mit festem oder gemischtem Honorar entschieden hatten. Das übliche Argument, dass Stundenhonorare zu besseren Resultaten führen, wird also von der Mandantenbefragung nicht unterstützt.

Keine Abwärtsspirale durch Preiswettbewerb unter Anwälten

Die Ergebnisse der Umfrage zur Zufriedenheit der Mandanten lassen nicht darauf schließen, dass der Preiswettbewerb zu schlechter Qualität der Leistung führt. Die üblichen Qualitätsgarantien wie etwa Qualifikationsanforderungen oder branchenspezifische Regeln für den Anwaltsberuf gelten unabhängig davon, ob XS2J die Auktion organisiert oder der Mandant den Anwalt direkt kontaktiert. Es ist auch möglich, dass XS2J in dieser Hinsicht eine ergänzende Rolle spielt, indem es Kanzleien mit schlechter Reputation vom Bieten ausschließt. XS2J verfügt über wesentlich mehr Informationen über die Qualität von Anwälten als der durchschnittliche Mandant und möchte sichergehen, dass keine Fehler gemacht

Jo Seldeslachts ist Wissenschaftlicher Mitarbeiter der Abteilung Unternehmen und Märkte am DIW Berlin und Professor an der KU Leuven | jseldeslachts@diw.de

CLIENTS OF LAWYERS DO NOT WANT HOURLY FEE

Abstract: We analyse a client's choice of contract in auctions where Dutch law firms compete for cases. In these auctions lawyers may submit bids with any fee arrangement they prefer. We find robust evidence that hourly rate bids are a

JEL: C25, D43, K10, K40

Keywords: Lawyers' fee arrangements, clients' choices, discrete choice models

Tabelle 4

Zufriedenheit mit dem Anwalt nach Honorarmodell

	Festes Honorar	Gemischtes Honorar	Stundenhonorar	Insgesamt
Nicht zufrieden	1			1
Akzeptabel	1	2	1	4
(Sehr) zufrieden	6	9	4	19

Quelle: Eigene Umfrage zur Zufriedenheit der Mandanten (telefonisch).

© DIW Berlin 2016

werden. Schließlich ist das Organisieren von Auktionen lediglich eine Nebentätigkeit im Leistungsangebot von XS2J, dessen Ruf als Anbieter von Rechtsdienstleistungen auf dem Spiel steht.

Schlussfolgerungen

Die Auktionen des niederländischen Franchise-Netzwerks von Rechtsberatern, XS2Justice (XS2J), bei denen Anwälte direkt miteinander um Fälle konkurrieren, enthalten viele verschiedenartige Preisangebote. Diese Auktionen sind daher eine einzigartige Möglichkeit, die Präferenzen von Mandanten zu untersuchen. Das Stundenhonorar ist bei den Mandanten am wenigsten beliebt. Unsere Ergebnisse stehen im Einklang mit der Einschätzung, dass Marktmacht es Anwälten ermöglicht, Stundenhonorare auf dem Markt für Rechtsdienstleistungen anzubieten. Sie widerlegen die von Anwälten oft vorgebrachte Argumentation, dass Stundenhonorare im Interesse des Mandanten seien.

Die Ergebnisse legen nahe, dass die Auswahl von Anwälten über Auktionen für Mandanten vorteilhaft sein kann, da Anwälte so dazu gezwungen werden, direkt miteinander zu konkurrieren. Um das Qualitätsniveau bei solchen Auktionen hoch zu halten, könnte der Auktionator Standards für das ordnungsgemäße Erbringen von Rechtsberatung festlegen.

client's least-preferred choice. Our findings tentatively contradict lawyers' often made argument that hourly rates are in a client's best interest.



DIW Berlin – Deutsches Institut
für Wirtschaftsforschung e.V.
Mohrenstraße 58, 10117 Berlin
T +49 30 897 89 -0
F +49 30 897 89 -200
83. Jahrgang

Herausgeber

Prof. Dr. Pio Baake
Prof. Dr. Tomaso Duso
Dr. Ferdinand Fichtner
Prof. Marcel Fratzscher, Ph.D.
Prof. Dr. Peter Haan
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Dr. Kati Krähnert
Prof. Dr. Lukas Menkhoff
Prof. Karsten Neuhoﬀ, Ph.D.
Prof. Dr. Jürgen Schupp
Prof. Dr. C. Katharina Spieß
Prof. Dr. Gert G. Wagner

Chefredaktion

Sabine Fiedler
Dr. Kurt Geppert

Redaktion

Sylvie Ahrens-Urbaneck
Renate Bogdanovic
Dr. Franziska Bremus
Sebastian Kollmann
Dr. Peter Krause
Marie Kristin Marten
Ilka Müller
Dr. WolfPeter Schill

Lektorat

Prof. Dr. Pio Baake
Maria Metzling

Pressestelle

Renate Bogdanovic
Tel. +49-30-89789-249
presse@diw.de

Vertrieb

DIW Berlin Leserservice
Postfach 74
77649 Offenburg
leserservice@diw.de
Tel. (01806) 14 00 50 25
20 Cent pro Anruf
ISSN 0012-1304

Gestaltung

Edenspiekermann

Satz

eScriptum GmbH & Co KG, Berlin

Druck

USE gGmbH, Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung –
auch auszugsweise – nur mit Quellen-
angabe und unter Zusendung eines
Belegexemplars an die Serviceabteilung
Kommunikation des DIW Berlin
(kundenservice@diw.de) zulässig.

Gedruckt auf 100 % Recyclingpapier.