

Gebührenpraxis japanischer Anwälte – ein internationaler Ausblick –

*Lawrence W. Schonbrun**

Dieser Artikel untersucht die Ergebnisse einer 1995 in Japan durchgeführten Untersuchung über die Gebührenpraxis japanischer Anwälte und stellt Vergleiche mit der Gebührenpraxis in anderen Staaten an. Das Material für diese Untersuchung wurde anhand von Interviews mit 22 praktizierenden Anwälten, Hochschullehrern, Justitiaren großer japanischer Unternehmen und Vertretern der Japanischen Anwaltskammer (*Nichibenren*) erstellt. Dieser Artikel ist der vierte einer Reihe von Abhandlungen über die anwaltliche Gebührenpraxis in verschiedenen Ländern, die bislang die USA, Großbritannien und Deutschland umfaßt.

Es scheint, daß die Art, wie japanische Anwälte ihren Mandanten ihre Tätigkeit in Rechnung stellen - wie sich ein Hochschullehrer ausdrückte -, „von Geheimnis umhüllt“ ist und bisher noch nicht systematisch untersucht wurde. Die Abrechnung anwaltlicher Tätigkeiten wird weniger als ein Teil der rechtlichen Praxis als vielmehr als eine Angelegenheit sozialen Verhaltens bzw. als Aspekt der Rechtssoziologie studiert. Der Verfasser möchte allen danken, die sich trotz ihres vollen Kalenders die Zeit genommen haben, an dieser Untersuchung teilzunehmen. Anhand der Zurückhaltung, mit der viele der Teilnehmer Fragen zu Gebühren beantwortet haben, wurde deutlich, daß Anwälte ungern über dieses Thema sprechen. In dieser Hinsicht verhalten sich japanische Anwälte nicht anders als Anwälte überall auf der Welt. Sie reden gerne (in Japan könnte man so weit gehen zu sagen, sie halten gerne Vorträge), aber nicht darüber, wie sie ihren Mandanten ihre Tätigkeit in Rechnung stellen. Wenn man zu dieser international verbreiteten Zurückhaltung die speziellen Probleme, Informationen von Japanern zu erlangen, die sie lieber nicht preisgeben möchten, hinzu zählt, war die Informationsbeschaffung für diesen Artikel zeitweise besonders entmutigend. Ein anderes Problem in diesem Bereich der „soziologischen“ Untersuchung stellte – wiederum nicht allein in Japan – die Tendenz von Anwälten (und Hochschullehrern) dar, Idealvorstellungen darüber, wie Rechtsanwälte ihre Tätigkeit ihren Mandanten in Rechnung stellen *sollten*, mit der Darstellung desjenigen zu vermischen, was tatsächlich hinter geschlossenen Türen vorgeht, wenn Gebühren für anwaltliche Tätigkeiten vereinbart werden.

Die Untersuchung der Rechtspraxis in Japan ist besonders interessant, da drei große Einflüsse zu beachten sind. Zum einen gibt es das traditionelle japanische Rechtssystem, das in China entstand und um das Jahr 700 nach Christus nach Japan exportiert

* Übersetzung aus dem Englischen von *Matthias Scheer* und *Christian Thiele*. Das englische Original ist veröffentlicht in *AnwBl* 1998, 268-271.

wurde. Daneben besteht das in erster Linie deutschen Gesetzen nachgebildete westliche Rechtssystem, das in den achtziger Jahren des 19. Jahrhunderts als Teil der Meiji-Restauration eingeführt wurde. Schließlich gibt es noch die Änderungen, die im Zuge der amerikanischen Besatzung Japans nach dem Zweiten Weltkrieg vorgenommen wurden.

Um die Leser nicht in Ungewißheit zu lassen, kann daher in jeder Hinsicht gleich von Anfang an festgehalten werden, daß Anwälte auf der ganzen Welt immer Anwälte sind. Menschliches Verhalten wird zwar in hohem Maße von der Zugehörigkeit zu einer Nation oder einem Kulturkreis bestimmt, aber trotzdem scheint es, als ob jedesmal, wenn eine Gesellschaft einer Gruppe von einzelnen eine Erlaubnis zur beruflichen Beratung und Vertretung anderer Mitglieder dieser Gesellschaft gibt, bestimmte menschliche Verhaltensweisen unweigerlich die Oberhand gewinnen. Sobald Freiberufler ihren Lebensunterhalt mit Rechtsberatung bestreiten, treten die immerwährenden Wahrheiten von Gier, Ruhmsucht, Eitelkeit und Machtstreben auf den Plan. Japan ist in dieser Hinsicht eher im Stil als im Inhalt einzigartig.

Jede Studie darüber, wie Anwälte in einem bestimmten Land ihren Mandanten ihre Tätigkeit in Rechnung stellen, beginnt (aber endet niemals) mit einem Überblick über die Regeln und Vorschriften des Organs, das für die Anwaltszulassung zuständig ist, hier die *Nichibenren*. Japan hat wie Deutschland und Großbritannien eine Institution mit landesweiter Zuständigkeit, während in den USA die Aufstellung der Regeln allein in den Händen der Anwaltskammern der jeweiligen Bundesstaaten liegt.

In Deutschland ist das Gesetz, das die Anwaltsgebühren regelt, die Bundesrechtsanwaltsgebührenordnung (BRAGO), in Großbritannien¹ gibt es die Vorschriften der Anwaltskammern von England und Wales und in Japan die Vorschriften über die „Regelung für die Grundsätze bei Anwaltsgebühren“ (*hōshū-tō kijun kitei*) der *Nichibenren*.

Dieser Artikel konzentriert sich auf die Gebührenpraxis japanischer Anwälte in Japan. Bei der Untersuchung des japanischen Systems beginnen wir mit der berühmten Kammervorschrift (*hōshū kaiki*) 20 und dem nach diesseitiger Auffassung „berühmtesten“ Art. 18-2. Theoretisch beruht das japanische System auf objektiven Grundsätzen. Zwei Gebühren werden abgerechnet: ein Vorschuß (*chakushu-kin*) zu Beginn des Mandats und ein Erfolgshonorar (*hōshū-kin*) bei Abschluß des Auftrags. Die Gebühr sollte auf dem *keizaiteki kachi* beruhen (die Höhe des wirtschaftlichen Gewinns, den ein Mandant aus einem Rechtsstreit erzielt).

Theoretisch beginnt der Anwalt damit, einen *keizaiteki kachi* festzusetzen, und schlägt dann die von der *Nichibenren* festgesetzten Prozentwerte nach. Die Höhe der prozentualen Gebühren sinkt, wenn der wirtschaftliche Wert des Falles steigt. Zum Beispiel beträgt der Vorschuß zu Beginn eines Rechtsstreits bei einem Fall mit einem

1 Alle Ausführungen zu Großbritannien beziehen sich auf die Praxis englischer Solicitors.

Streitwert von einer Million Yen² zwölf Prozent und das Erfolgshonorar am Ende des Rechtsstreit ebenfalls zwölf Prozent. Jedoch kann der Anwalt diese Ausgangswerte anpassen, indem er sie um bis zu 30 Prozent erhöht oder ermäßigt, um – in der Sprache der Juristen – dem *jiken no naiyô*, dem „Inhalt des Falles“ Rechnung zu tragen. Art. 18-2 lautet: „*Zenkô no chakushu-kin oyobi hôshû-kin wa jiken no naiyô ni yori sozore 30 % no han i-nai de zôgen suru koto ga dekiru.*“

An dieser Stelle wird die Sache jedoch, um den Ausdruck eines britischen Anwalts zu gebrauchen, „etwas verworren mit vielen Kurven und Umwegen.“ Die *Nichibenren*-Regel besagt in diesem Fall zum Beispiel, daß bei einem Streitwert von zwei Millionen Yen³ der Vorschuß und die Erfolgsprämie jeweils zwischen 140.500 bis 360.000 Yen⁴ betragen dürfen. Jedoch weiß der typische japanische Mandant überhaupt nicht, wie seine Gebühr berechnet wird. Die Mandanten wissen nicht, daß die Regeln der *Nichibenren* die Festsetzung eines wirtschaftlichen Ausgangswertes verlangen, und daß dann Anpassungen vorgenommen werden können. Sie wissen nicht, daß die Anpassungen auf Informationen, die freiwillig vom Mandanten zur Verfügung gestellt werden, basieren können oder auf solchen, die vom Anwalt erfragt werden. Ein Anwalt erläuterte dies so: „Falls am Ende der Mandant das Gefühl hat, die Gebühr war zu niedrig, heißt das, daß ich nicht genug Fragen gestellt habe.“ Mir wurde mitgeteilt, daß viele Mandanten nicht wissen, daß nach Abschluß des Falles ein Erfolgshonorar abgerechnet wird. Ein anderer Anwalt teilte mir mit, daß „wir das Erfolgshonorar erklären, nachdem der Fall abgeschlossen ist.“ Ein dritter Anwalt erklärte, daß man den Mandanten typischerweise mitteilt: „Es wird eine zweite Gebühr auf der Grundlage der Regeln der Anwaltskammer geben.“

Angenommen, ein Mandant klagt gegen einen Nachbarn wegen Personenschäden im Zusammenhang mit vom Nachbargrundstück ausgehenden Beeinträchtigungen. Wird für den wirtschaftlichen Wert die Ansicht des Mandanten zugrunde gelegt, was er als Schadensersatz erhalten möchte? Oder die Einschätzung des Anwalts, was die Sache im Falle eines Vergleichs einbringen wird (wie mir gesagt wurde, ist das der Wert, den ein „freundlicher“ Anwalt benutzen würde)? Oder die Summe, die das Gericht wahrscheinlich ausurteilen wird? Wird in einer Pachtsache der wirtschaftliche Wert nach der monatlichen Pacht bestimmt (und wenn ja, für wie viele Monate), nach dem Wert des Grundstücks, dem Wert des Gebäudes, einem Teil des Wertes des Grundstücks und des Wertes der Gebäudeteile oder dem Ertrag, der aus dem Pachtland erzielt wurde? Diese Entscheidungen sind dem Ermessen des Anwalts überlassen.

Ein anderer Aspekt des japanischen Systems ist, daß der Vorschuß in Fällen mit einem hohen wirtschaftlichen Wert auf einen künstlich hohen Satz festgelegt worden ist. Zum Beispiel beträgt der Vorschuß bei einer Sache mit einem Wert von einer Milli-

2 Ca. DM 15.800,-.

3 Ca. DM 31.600,-.

4 Ca. DM 2.200,- bis 5.700,-.

arde Yen⁵ drei Prozent und das Erfolgshonorar beträgt auch drei Prozent. Es sollte außerdem hervorgehoben werden, daß Gebühren für Sachen mit geringem Streitwert auf einen niedrigen Satz festgelegt worden sind. Vorschuß und Erfolgshonorar bei einer Sache mit einem Wert von fünf Millionen Yen⁶ betragen beispielsweise je acht Prozent. Seit den späten achtziger Jahren scheint es, daß Anwälte von ihren Mandanten nicht erwarten, daß sie die *Nichibenren*-Gebühren in Fällen bezahlen, in denen es um hohe Geldbeträge geht. Dies beruht im großen und ganzen auf dem Ende der „bubble economy“ (*baburu keizai*).

Die von der *Nichibenren* festgesetzte Gebührenordnung erlaubt es jedem Anwalt, seinem Mandanten einen Sonderpreis (*nebiki*) in Rechnung zu stellen. Die Regeln der Anwaltskammer dienen, wie ein Anwalt erklärte, als Verkaufsargument gegenüber dem Mandanten. Das Verfahren funktioniert so, daß der Anwalt zu Beginn der Diskussion über die Gebühren zunächst dem Mandanten erklärt, daß nach den Vorschriften der *Nichibenren* seine Inanspruchnahme den Betrag „x“ kosten würde, und hierbei die höchstmögliche erlaubte Gebühr angibt. Dann kann der Anwalt, vielleicht als Ergebnis der festgestellten Reaktion des Mandanten, die „Standardgebühr“ so senken, wie er möchte. Mit Hilfe der Regeln der Anwaltskammer werden beide Seiten zufriedengestellt: der Anwalt, weil er sowohl eine annehmbare Gebühr für sich selbst ausgehandelt als auch dem Mandanten eine „Ermäßigung“ gewährt hat, und dem Mandanten, weil er einen „Sonderpreis“ bekommen hat. Die Anwälte, mit denen ich gesprochen habe, sagten, daß – vielleicht als Folge der wirtschaftlichen Stagnation der frühen neunziger Jahren – mehr und mehr Mandanten Nachlässe verlangen. (Welchen Prozentsatz dies repräsentiert, ist jedoch nicht bekannt).

Die Vorschuß/Erfolgshonorar-Methodik ist anders als alle bislang untersuchten Systeme. Interessanterweise enthält das japanische System Elemente des englischen, amerikanischen und deutschen Systems. Die Erfolgsgebühr ähnelt dem britischen System, in dem der Anwalt am Ende des Falles das durchführt, was als „topping up“-Prozeß beschrieben wird. Bevor er die Rechnung präsentiert, grübelt der englische Anwalt über eine Reihe von Faktoren (unter anderem das Ergebnis des Falles, wieviel Zeit der Fall in Anspruch genommen hat, wie zufrieden der Mandant mit dem Ergebnis war und – wie mir mit einem Lächeln gesagt wurde – das Gewicht der Akte sowie – unnötig zu erwähnen – wieviel Geld der Mandant hatte). Mit diesen Informationen erlaubt es das „topping up“ dem Anwalt, an die Abschlußrechnung „eine oder zwei Nullen anzuhängen“.

Das japanische System ist dem amerikanischen Erfolgshonorarsystem insoweit ähnlich, als es dem Anwalt eher erlaubt, eine Gebühr auf der Grundlage dessen zu berechnen, was in einem Fall passieren könnte, als von ihm zu verlangen abzuwarten, bis der Fall abgeschlossen ist, und eine Gebühr in Rechnung stellen auf der Grundlage dessen,

5 Ca. DM 158.000,-

6 Ca. DM 79.000,-.

was tatsächlich geschehen ist. Nach dem amerikanischen Erfolgshonorarsystem wird ein Prozentsatz zu Beginn des Verfahrens in Rechnung gestellt, der auf Risiken und Unwägbarkeiten basiert, die vielleicht niemals eintreten. Dies ist in den USA trotz der Tatsache erlaubt, daß der Anwalt durch einige Fragen und das Durchsehen einiger Berichte und Akten schon zu Beginn des Mandats feststellen könnte, ob die theoretischen Risiken im Falle des Mandanten tatsächlich bestehen. Obwohl das japanische Wort *kijun* Regel bedeutet, bezeichneten interessanterweise alle Leute, mit denen ich gesprochen habe, sie als *kaisoku* (Richtlinie). Als ich fragte, warum dies so sei, wurde mir erklärt, daß die Regel tatsächlich als Richtlinie wirkt, weil sie so hohe Gebühren zuläßt (die von den Anwälten nicht verlangt werden).

Schließlich ist das japanische System dem deutschen System insoweit ähnlich, als zu Beginn ein wirtschaftlicher Wert für die Angelegenheit gesucht wird. In Deutschland lassen Fälle mit hohen Streitwerten Gebühren zu, die selbst nach US-amerikanischen Standards als exzessiv angesehen werden würden. Streitigkeiten, in denen es um kleine Geldbeträge geht, sind für Anwälte schlicht nicht profitabel. In Deutschland werden jedoch die tatsächlich berechneten Gebühren von der tatsächlich durchgeführten Arbeit bestimmt.

Die deutsche BRAGO stammt aus der Zeit der Sozialreformpolitik des frühen 19. Jahrhunderts. Nach dem deutschen System wurden Anwälte als Hilfskraft des Staates gesehen, gewissermaßen mehr als Beamte denn als Unternehmer, wie sich beispielsweise amerikanische Anwälte darstellen. Als quasi-staatliche Stellen waren sie in bestimmten geographischen Bereichen tätig und kümmerten sich um die Probleme Armer und Reicher gleichermaßen, sowohl in Zivil- als auch in Strafsachen. Die Grundidee der BRAGO war, daß die rechtlichen Probleme der Wohlhabenderen zu einem höheren Preis bearbeitet wurden, um die rechtlichen Probleme des Durchschnittsbürger zu einer Gebühr zu bearbeiten, die sich der Bürger leisten konnte.

Für seine Bevölkerung hat Japan verhältnismäßig wenige Anwälte. 14.000 niedergelassene Anwälte sind für 120 Millionen Menschen tätig. 7.000 Anwälte haben ihr Büro allein im Großstadtbereich von Tokyo-Yokohama. Der typische Anwalt in Japan ist sowohl in Zivil- als auch in Strafsachen tätig, vertritt sowohl Kläger als auch Beklagte und hat eine weitreichende Mandantschaft, vom erfolgreichen Unternehmensinhaber bis zum schlecht bezahlten Arbeiter. Japans Markt für rechtliche Dienstleistungen ist an keiner Stelle so aufgeteilt wie der Markt für rechtliche Dienstleistungen in den USA.

Der interessanteste Aspekt des japanischen Systems war nach der Erfahrung des Verfassers, wie Anwälte (jedenfalls diejenigen, die sich überhaupt des Verfahrens der *Nichibenren* zur Gebührenberechnung bedienen) den richtigen Punkt auf der Skala zwischen 30 Prozent mehr und 30 Prozent weniger bestimmen, die von den Regeln zugelassen wird. Die Antwort auf diese Frage umfaßt zum großen Teil die „Kunst“ der Gebührenabrechnung in Japan. Es war diese Frage, bei der die Befragten übereinstimmend mehr daran interessiert waren herauszufinden, was der Interviewer von ihren

Kollegen erfahren hatte, als daran, sie selbst zu beantworten. Die Antwort, die schließlich gegeben wurde, erscheint dem Verfasser als Verletzung der Regeln der Anwaltskammer. Ein wörtliches Verständnis der einschlägigen Passage des Art. 15 („sollte basieren auf dem wirtschaftlichen Wert des Streitgegenstandes“ – *„jiken-tô no taishô no keizaiteki rieki no kagaku wo kijun no toshite santei suru“*), auch wenn sie noch so vage ist, läßt die Gebühr immerhin auf dem *jiken no naiyô* – dem Inhalt des Falles – beruhen.

Trotz dieses eindeutigen Wortlauts der Regeln der Anwaltskammer (in einem Land, das ansonsten reich an Doppeldeutigkeiten ist) waren japanische Anwälte ziemlich offen hinsichtlich der Tatsache, daß Anwälte regelmäßig – wie ein Anwalt es nannte – „den Inhalt der Brieftasche des Mandanten“ berücksichtigen. „Anwälte stellen also nicht eine Angelegenheit, sondern eine Person in Rechnung?“, fragte ich. Diese Praxis wurde damit verteidigt, daß sie es dem Anwalt ermögliche, geringere Sätze für die weniger Wohlhabenden zu berechnen. Eine etwas andere Erklärung war, daß diese Praxis des Hineinsehens in die Brieftasche des Mandanten (*saifu wo nozuku*) es den Anwälten, die immer Nachlässe auf die Höchstgebühren der Anwaltskammer gewährten, erlaube, unter den entsprechenden Umständen ihre volle Gebühr zu bekommen.

Aber Antworten auf die nachfolgende Frage, wie Anwälte etwas über den finanziellen Status ihrer Mandanten herausfinden, waren schwierig zu bekommen. Erst nach vielen ausweichenden Antworten wurde ich informiert, daß derartige Fragen als persönlich und mithin unhöflich angesehen werden. Während japanische Anwälte (anders als in den USA oder Großbritannien) durchaus bereit sind zuzugeben, daß das Vermögen der Mandanten ein Faktor bei der Gebührenberechnung ist, waren sie paradoxerweise zurückhaltend, wenn es darum ging zu erläutern, wie sie „die Größe der Brieftasche des Mandanten“ bestimmen. Nachdem meine Gesprächspartner mehrfach versucht hatten, das Thema zu wechseln, und das sogenannte „strategische Lachen“ vergeblich eingesetzt hatten, konnte ich erfahren, daß mehrere Methoden angewendet werden. Zunächst einmal werden in Japan Anwälte am häufigsten durch Empfehlungen Dritter ausfindig gemacht. Auf dieser Weise kann der Anwalt durch den Vermittler etwas über den Mandanten erfahren. Weiterhin macht es in Japan auch das Dienstaltersystem bei Arbeitsverhältnissen einfacher, eine Vorstellung von der finanziellen Situation von Mandanten in größeren Unternehmen zu gewinnen.

Ein Fall, der von einem Praktiker berichtet wurde, zeigt, wie weit der Wortlaut „Inhalt des Falles“ ausgelegt wird. Bei jeder Verhandlung über die Gebühren ist sozusagen der Moment der Wahrheit der Zeitpunkt, wenn der Anwalt sagt: „Die Regeln der Anwaltskammer erlauben mir, den Betrag „x“ zu berechnen“ (und sich dann für einen Prozentsatz entscheidet). In diesem Moment wird er die Reaktion des Mandanten studieren und entscheiden, ob es erforderlich ist, einen Nachlaß anzubieten. In dem Fall, der mir berichtet wurde, entschied sich der Anwalt für eine Gebühr, welche die von der Anwaltskammer vorgeschlagene Gebühren für Vorschuß und Erfolgshonorar weder erhöhte noch herabsetzte. Der Mandant zuckte (*bikkuri suru*) nicht. Erst nachdem der Fall erledigt war, erkannte der Anwalt, daß der Mandant nicht aus finanziellen Gründen

klagen wollte, sondern weil sein Stolz verletzt war. Der Anwalt hatte das Gefühl, daß er eine höhere Gebühr hätte berechnen können, wenn er den Faktor des verletzten Stolzes mit in Betracht gezogen hätte. Seine Lehre aus diesem Vorfall war, daß er nicht genug Fragen gestellt hatte.

Sowohl in den Vereinigten Staaten als auch in Großbritannien fühlten sich die Anwälte unwohl dabei, überhaupt zuzugeben, daß die gleiche rechtliche Arbeit für unterschiedliche Mandanten verschieden berechnet werden könnte. Ein amerikanischer Anwalt antwortete, daß Anwälte Künstlern ähnlich seien, die Bilder malten (jeder Anwalt sei ein Michelangelo), und daß der Wert ein höchst subjektiver Begriff sei und nur aus Sicht des Betrachters (Mandanten) bestimmt werden könne. Der Anwalt behauptete, daß die Regeln der einzelstaatlichen Anwaltskammern, die etwas anderes aussagten, entweder falsch interpretiert würden oder im Lichte moderner wirtschaftlich-rechtlicher Theorien veraltet seien.

Als in Großbritannien die Rechtsanwälte gebeten wurden zu erklären, warum zwei Mandanten für die gleiche Arbeit erheblich unterschiedliche Gebühren in Rechnung gestellt wurden, antworteten sie, daß „kein Fall dem anderen gleiche“. Warum? „Weil kein Mandant dem anderen gleicht.“ Ein amerikanischer Rechtsanwalt äußerte folgendes: „Gebührengrundsätze ändern sich von Mandant zu Mandant, von Fall zu Fall und von Anwalt zu Anwalt“ (und von Tag zu Tag?).

Das japanische Rechtssystem ermöglicht es genau wie die Systeme der USA und Großbritanniens, vertrauensvollen oder unerfahrenen Mandanten mehr in Rechnung zu stellen. Der Mandant, der sich darauf verläßt, daß ein Anwalt ein „Freiberufler“ ist, oder der es unpassend findet, mit seinem Anwalt zu handeln, hat einen Nachteil. Nach Aussage eines Anwalts erlaubt es das japanische System, dem Mandanten soviel in Rechnung zu stellen, „wie (der Mandant) zu zahlen bereit ist“. Falls der Mandant sich später beschwert, hat er das Recht auf eine Verhandlung vor der örtlichen Anwaltskammer oder eine Beschwerde bei der *Nichibenren*. Er kann die Angelegenheit auch vor ein Zivilgericht bringen.

Beim Verhandeln über das Erfolgshonorar steht es dem Anwalt frei, dieses zu Beginn des Mandats, während des Mandats oder am Ende des Falles festzusetzen⁷. Im letzteren Fall bekommt der Anwalt eine zweite Möglichkeit abzuschätzen, welches Erfolgshonorar dem Mandanten in Rechnung gestellt werden sollte.

Die Verhandlung (*kôshô*) über das Erfolgshonorar ist heikler als die Verhandlung über den Vorschuß, da der Fall beendet ist. Der Einfluß des Anwalts ist hierbei beschränkt, und das zukünftige Verhältnis zum Mandanten und der Wunsch beider Parteien, sich freundschaftlich zu trennen, werden wichtig. Die Diskussion kann in etwa wie folgt ablaufen: „Wenn wir uns auf „x“ einigen, beträgt das Erfolgshonorar der Anwalts-

7 Dieses mag sich aufgrund der neuen *Nichibenren* Regeln 17.1 und 2 ändern, die vorschreiben, daß die Bedingungen der Mandatsübernahme bei der ersten Besprechung festgelegt werden müssen.

kammer „y“ und Sie werden „z“ bekommen. Ist das in Ordnung?“. Ein Juraprofessor war der Auffassung, daß die Verhandlung über das Erfolgshonorar komplexer sei, weil das Erfolgshonorar den Anstrich einer Gebühr der „Wertschätzung“ (*sharei*) habe.

Das Wort *bengoshi* (Rechtsanwalt) enthält das chinesische Zeichen für Samurai, ein Symbol der Ehre und Integrität. Seit der Tokugawa-Zeit (1602 – 1867) entspricht das Erfolgshonorar dem, was in den USA als *gratification* verstanden würde. So wird dort beispielsweise in Restaurants ein Trinkgeld von 15 Prozent erwartet, das jedoch nicht obligatorisch ist. Gleichwohl wurde mir von einem Anwalt versichert, daß ein derartiges Gerede von Gebühren der „Wertschätzung“ aus der Mode gekommen ist und das Erfolgshonorar ungeachtet der „samurai-Tugend“ ein Teil der obligatorischen Gebührenstruktur der Anwaltskammer ist. Ich habe mehrere verschiedene Theorien darüber gehört, wie man das Erfolgshonorar bestimmt. Nach einer wird der Anwalt um so eher erwarten, daß der Mandant die Verhandlungen über das Erfolgshonorar beginnt, je reicher der Mandant ist. Dies geschieht in der Hoffnung, daß aus der Perspektive eines wohlhabenderen Mandanten das Erfolgshonorar höher als das sein wird, das der Anwalt, der um die Aufrechterhaltung der bestehenden Beziehung zum Mandanten bemüht ist, andernfalls fordern würde.

Eine andere Strategie bedient sich der entgegengesetzten Vorgehensweise: Das Erfolgshonorar sollte so schnell wie möglich nach (erfolgreichem) Abschluß des Falles vereinbart werden, solange warme Gefühle aufgrund des Ergebnisses bestehen.

Die Kunst der Gebührenabrechnung ist ein sich wandelndes Phänomen. Es muß darauf hingewiesen werden, daß sich mit der anhaltenden Aufhebung nationaler Grenzen im Welthandel in Japan ein sogenannter „internationaler“ Gebührenabrechnungsstandard entwickelt hat, der dem, was ein deutscher Kollege als das amerikanische „Taxameter-System“ beschrieben hat, nachgebildet wurde. In Japan ist wie in Großbritannien und Deutschland neben den traditionellen Arten der Gebührenabrechnung ein zweites internationales System entstanden. Dieses internationale System bestimmt die Art, wie japanische Anwälte ihre Tätigkeit innerhalb und außerhalb Japans in Rechnung stellen. Nach diesem internationalen System haben Rechtsanwälte einen Stundensatz (oder verschiedene Stundensätze), führen Buch über ihre Zeit (mit unterschiedlicher Genauigkeit) [in Japan scheint die kleinste Zeiteinheit 15 Minuten zu betragen] und rechnen auf monatlicher Basis die gesamte für den Mandanten aufgewandte Zeit ab.

Obwohl es nicht im Mittelpunkt dieser Studie steht, sollte kurz erwähnt werden, daß der internationale Standard die nationalen Abrechnungspraktiken zwischen großen, international tätigen japanischen Unternehmen und ihren inländischen Anwälten beeinflußt hat. Obwohl diese Unternehmen weiterhin die Grundstruktur des japanischen Gebührensystems (Vorschuß/Erfolgshonorar) verwenden, tun sie dies mit Modifikationen, die auf internationaler Praxis beruhen. Beispielsweise beauftragt ein japanisches Unternehmen möglicherweise zu Beginn eines Problems einen örtlichen Anwalt auf Stundenbasis, um in einer rechtlichen Auseinandersetzung einen Kompromiß auszuhandeln. An dem Punkt, an dem eine Einigung nicht mehr möglich zu sein scheint

und sich wahrscheinlich ein Prozeß anschließen wird, wird dann das Vorschuß/Erfolgshonorar-Modell verwendet. Allerdings wird die vereinbarte Gebühr nicht auf den Regeln der *Nichibenren* basieren, sondern eher auf der Einschätzung des Unternehmers in Bezug auf die voraussichtlich benötigte Zeit und die Zahl und Qualifikation des Personals. Mit diesen Informationen wird dann die Gebühr in dem angemessenen Vorschuß/ Erfolgshonorar-Format festgelegt. Dieses Vorgehen hat Berichten zufolge zu einer Senkung der normalen *Nichibenren*-Sätze von bis zu 60 Prozent geführt. Nach Abschluß des Falles kann dann abhängig von der Wichtigkeit der Geschäftsbeziehung das Erfolgshonorar angepaßt werden, um unvorhergesehenen Umständen Rechnung zu tragen.

Die *Nichibenren* bemüht sich ähnlich wie Anwaltskammern in der ganzen Welt, der Öffentlichkeit ein Bild einer professionellen Vereinigung zu präsentieren, die Anwälte im öffentlichen Interesse reglementiert. Jedoch hat sie auch den Schutz der finanziellen Interessen ihrer Mitglieder zum Ziel. Wie man vielleicht erwarten kann, hat ein derartig schwieriger Balanceakt zu einem eingeschränkten Erfolg der Verbraucherbewegung geführt. Häufiger als umgekehrt ist es die Öffentlichkeit, deren Interessen geopfert wird, und nicht der Berufsstand.

Die *Nichibenren* hat in Japan gegenwärtig als Reaktion auf die öffentliche Unzufriedenheit mit den Kosten und der Verfügbarkeit von Anwälten Änderungen in ihren Regeln vorgesehen, die sich – wie behauptet – der öffentlichen Kritik annehmen werden. Die Änderungen scheinen jedoch kosmetischer Natur zu sein. Unter dem alten System beträgt beispielsweise in einem Fall mit einem Wert von 100 Millionen Yen⁸ der Vorschuß vier Prozent und das Erfolgshonorar vier Prozent. Unter dem neuen System beträgt für einen Fall mit einem Wert von 100 Millionen Yen der Vorschuß drei Prozent und das Erfolgshonorar sechs Prozent. Dem Mandanten wird vielleicht zu Beginn des Falls geholfen; der Anwalt profitiert jedoch, wenn der Fall beendet ist.

In Japan, wie in den USA und Großbritannien, sind Anwälte schnell dabei, sich für den Rechtsgrundsatz der Vertragsfreiheit (*keiyaku jiyû no gensoku*) einzusetzen, um ein System zu rechtfertigen, das es ihnen ermöglicht, ihren Mandanten letztendlich soviel wie möglich in Rechnung zu stellen, und dabei jede beliebige Rechtfertigung gebrauchen, so lange der Mandant die Gebühr später nicht angreift. Schriftliche Gebührenvereinbarungen sind in Japan unüblich, obwohl eine neue *Nichibenren*-Vorschrift über schriftliche Verträge dies ändern könnte. Anwaltsgebühren werden normalerweise bar bezahlt. Die meisten Mandanten sprechen das Thema Kosten nicht an („Sie bringen das Thema Gebühren nicht auf, weil sie nicht beim Einkaufen sind“, war die Erklärung eines Anwalts), obwohl es ihr Denken bestimmt. Der Eindruck der Öffentlichkeit ist, daß Anwälte sehr teuer sind.

Während niemand genaue Zahlen bestätigen wollte, scheint es, daß japanische Anwälte „nicht überrascht wären“ zu erfahren, daß ein typischer japanischer Anwalt mit

8 Ca. DM 1,58 Mio.

einem Netto-Jahresgewinn von fünf bis sieben Millionen Yen⁹ beginnt und sich schließlich auf ungefähr 12 Millionen Yen¹⁰ pro Jahr (ausweislich der Zahlen 1991) nach Steuern hocharbeitet. Für dieses Gehalt arbeitet der Anwalt sechs Tage die Woche von 9 Uhr vormittags bis 9 Uhr abends und hat für seine Mühe das Recht, „auf ehrliche Weise reich“ (*ryôshin-teki*) zu werden. Ein typischer japanischer Anwalt hat zehn bis zwölf feste Beratungsmandate (*komon*), die den Anwalt auf Monatsbasis bezahlen, damit dieser für sie verfügbar ist. Für internationale Anwälte „erwarte man“, zwischen 30.000 und 50.000 Yen¹¹ pro Stunde zu zahlen, wobei der höhere Satz eher für den Erwerb eines bekannten Namens (*kao ga kiku*) und dessen Verfügbarkeit als für das bloße juristische Können zu entrichten ist.

Am Ende meiner Nachforschungen, die häufig einen falschen Weg einschlugen, war ich wieder bei der alten japanischen Unterscheidung zwischen Schein und Sein (*tatema* und *honne*). Japanische Anwälte haben ein Modell entwickelt, das nach außen hin den Eindruck erweckt, es bestünde ein formales System, das einen Maßstab für die Gebührenberechnung bildet. Der Umfang des Ermessens, das dieses System dem Anwalt zubilligt, macht es jedoch in Wirklichkeit zu einem psychologischen Ratespiel auf Seiten des Anwalts. Dies ist mit den Worten eines amerikanischen Anwalts nichts anderes als Abrechnen, „soviel wie der Mandant ertragen kann“. Man könnte genauso gut sagen, daß die Berechnung der Gebühren im japanischen System im Ermessen des Anwalts und des Mandanten liegt, es sei denn die Gebühr wird später angefochten. Wenn tatsächlich eine Richtschnur geschaffen worden ist, ist es eine Richtschnur, von der man ohne viele Vorgaben abweichen kann.

Mehrere Anwälte gaben zu, daß sie nicht wüßten, wie viele ihrer Kollegen sich überhaupt die Mühe machen, das Verfahren einzuhalten, das die Regeln der Anwaltskammer vorsehen. Es gibt eine Art totaler Willkür: Der Anwalt geht davon aus, daß er sich in Vertragsverhandlungen befindet, während der typische Mandant keine Ahnung hat, daß es sich um eine Vertragsverhandlung handelt, und über wenige Mittel verfügt, mit denen er verhandeln kann. Tatsächlich scheint es dem Verfasser, daß heutige japanische Anwälte ganz ähnlich wie der *sushi-ya* [Anm. d. Übers.: Sushi-Verkäufer] alter Zeit funktionieren, indem sie den Mandanten von oben bis unten mustern und dann entscheiden, wieviel sie ihm in Rechnung stellen. Allerdings tragen diese *sushi-ya* Anzüge und haben ein geschriebenes Gesetz, auf das sie verweisen können, wenn sie nach ihren Gebühren befragt werden.

Nach alledem haben amerikanische Anwälte noch viel von der japanischen Tradition der rechtlichen Dienstleistungen zu lernen, die einen Anwalt darauf beschränkt, „auf ehrliche Weise reich“ zu sein. Wenn nur amerikanische Anwälte so diszipliniert sein könnten.

9 Ca. DM 79.000,- bis DM 112.000,-

10 Ca. DM 190.000,-.

11 Ca. DM 475,- bis DM 790,-.