

Hans-Günther Gilgan

Wie Rechtsanwalts- kanzleien Honorare sichern und liquide bleiben

Leitfaden Verrechnungsstellen:
Rechtliches, Arten, Ablauf, Kosten



Wie Rechtsanwaltskanzleien Honorare sichern und liquide bleiben

Leitfaden Verrechnungsstellen: Rechtliches, Arten, Ablauf, Kosten

Von

Hans-Günther Gilgan

Rechtsanwalt Hans-Günther Gilgan war als Geschäftsführer zunächst bei der Steuerberaterkammer, danach beim Steuerberaterverband Westfalen-Lippe sowie als Syndikusrechtsanwalt tätig. Seit 2013 widmet Hans-Günther Gilgan sich vermehrt den Aufgaben und Anforderungen des anwaltlichen Berufsstandes. Der Fokus liegt dabei auf der Vertretung von Steuerberatern in Honorarstreitigkeiten sowie auf der Vertretung vor Berufsgerichten. Hans-Günther Gilgan ist bereits seit über 20 Jahren Verfasser zahlreicher Fachbeiträge zu steuerberatungsrechtlich relevanten Themen.

Haftungsausschluss:

Die in der eBroschüre enthaltenen Informationen wurden sorgfältig recherchiert und geprüft. Für die Richtigkeit der Angaben sowie die Befolgung von Ratschlägen und Empfehlungen kann der Verlag dennoch keine Haftung übernehmen.

Anregungen und Kritik zu diesem Werk senden Sie bitte an: **kontakt@anwaltverlag.de**
Autoren und Verlag freuen sich auf Ihre Rückmeldung.

Sonderausgabe für Deutscher Anwaltverlag GmbH, Bonn 2016

mit freundlicher Genehmigung

Copyright 2016 by Freie Fachinformationen Markus Weins GmbH, Köln

Satz: Stoffers Graphik-Design

Bestell-Nr.: 80005774

ISBN: 978-3-8240-5774-0

Alle Rechte vorbehalten. Abdruck, Nachdruck, datentechnische Vervielfältigung und Wiedergabe (auch auszugsweise) oder Veränderung über den vertragsgemäßen Gebrauch hinaus bedürfen der schriftlichen Zustimmung des Verlages.



Inhalt

Vorwort	6
A. Aktuelle Lage.....	7
1. Studien belegen: Honorareinbußen sind keine Ausnahme.....	7
2. Gründe für Forderungsausfälle.....	7
2.1 Zahlungsmoral der Debitoren.....	8
2.2. Wirtschaftliche Lage der Debitoren	8
2.3 Zu späte Rechnungsstellung durch Rechtsanwälte	9
3. Kompensierungsaufwand für Forderungsverluste	9
4. Möglichkeiten der Forderungssicherung.....	10
5. Finanzierungsmöglichkeiten von Rechtsanwälten	12
B. Factoring	12
1. Rechtliche Einordnung	13
1.1 Legaldefinition	13
1.2 Zivilrechtliche Grundlagen.....	13
1.3 Berufsrechtliche Grundlagen.....	14
1.3.1 Abtretung grundsätzlich zustimmungspflichtig	14
1.3.2 Zustimmungsfreie Abtretung möglich	14
1.3.3 Anforderungen an den Finanzdienstleister (Factor).....	14
2. Funktionsweise.....	15
3. Funktionen des Factoring.....	15
3.1 Finanzierungsfunktion	16
3.2 Dienstleistungsfunktion/Entlastung.....	16
3.3 Versicherungsfunktion/Sicherheit.....	16
4. Arten des Factoring	17
4.1 Echtes Factoring	17
4.2 Unechtes Factoring	17
4.3 Fälligkeitsfactoring	18
4.4 Offenes Factoring	18
4.5 Stilles Factoring.....	18
4.6 Halboffenes Factoring	18
4.7 Full-Service-Factoring	18
4.8 Inhousefactoring.....	18
4.9 Reines Forderungsmanagement	19
5. Übersicht zum Forderungsmanagement.....	21
6. Kosten des Factoring	21
7. Voraussetzungen für den Einsatz von Factoring	22
7.1 Anforderungen an die Forderungen	22
7.1.1 Formell/materiell fehlerhafte Rechnungen	22

7.1.2 Scheinrechnungen	22
7.1.3 Für das Factoring geeignete Forderungen	22
7.2 Anforderungen an die Rechtsanwaltskanzlei	22
8. Forderungsdurchsetzung	23
8.1 Mahnung	23
8.2 Mahnbescheid/Klage	23
9. Praktischer Ablauf des Factoring	23
9.1 Der Rahmenvertrag	23
9.1.1 Allgemeines	23
9.1.2 Bruttojahresumsatz	24
9.1.3 Kanzlei-Limitkonto	24
9.1.4 Bestimmung der Fälligkeiten	25
9.1.5 Mahnläufe	25
9.1.6 Zahlungseingänge	25
9.2 Ausführungsverträge	25
10. Vergleich des Factoring mit Kontokorrentkredit	27
11. Vorteile des Factoring	27
11.1 Rechnungen werden auf formelle Fehler geprüft	27
11.2 Rechnungen werden zeitnäher erstellt	27
11.3 Forderungsausfall lässt sich ausschließen	28
11.4 Liquidität steigt	28
11.5 Entlastung	28
11.6 Gewinn produktiver Zeiten, gesteigerte Wertschöpfung	28
11.7 Bonitätsprüfung der Debitoren	29
11.8 Professionelle Beitreibung – sensibles Forderungsmanagement	29
11.9 Vermeidung von Honorardiskussionen	30
11.10 Individualität und Zusatz-Service	30
11.11 Bilanzverkürzung	30
11.12 Weitere Vorteile sind	31
12. Nachteile des Factoring	31
12.1 Know-how geht durch Outsourcing verloren	31
12.2 Kosten	31
13. Erfahrungen von Nutzern des Factoring	33
C. Fazit	34
D. Weiterführende Literatur	34



DEGEV Factoring für Rechtsanwälte

Mehr Liquidität, Kontrolle und spürbare Entlastung

- ✓ berufsständisch
- ✓ genossenschaftlich
- ✓ standesgemäß
- ✓ einzigartig

Profitieren Sie von umfangreichen Leistungen und erhalten Sie ganz entspannt in kürzester Zeit Ihr Geld

(für Erläuterungen bewegen Sie den Cursor über den jeweiligen Begriff)

PROBE-FACTORING
3 Monate halbe Gebühr
 und
 für die ersten 100 Anmelder je ein
1 iPad gratis dazu
 (Angebot gültig bis 31. März 2017)

- Ankauf von Altforderungen
- Fälligkeits-Factoring
- Inhouse-Factoring
- Stilles Factoring / Offenes Factoring
- keine Zustimmung des Mandanten notwendig (§ 49 b Abs. 4 BRAO)
- Forderungsmanagement / Inkasso
- Darlehensfinanziertes Factoring
- Echtes Factoring / Unechtes Factoring
- 100 % Ausfallschutz
- 100 % Auszahlung brutto tagesgenau

Im Verbund der DEGEV eG:



Ja, ich interessiere mich für den Verkauf meiner Forderungen (Factoring) (bitte markieren)

- 1. Im Rahmen des offenen Full-Service-Verfahrens**
- 2. Im Rahmen des stillen Full-Service-Verfahrens**
 Jeweils mit sofortiger 100 %-Auszahlung des Bruttorechnungsbetrages
- Ich interessiere mich für das „reine“ Forderungsmanagement (ohne Ankauf) / Inkasso**
- Bitte rufen sie mich an
 am _____ um _____ Uhr
- Ich möchte einen persönlichen Termin
 am _____ um _____ Uhr

Vorname Name

Name der Kanzlei

Straße Nr.

PLZ Ort

Telefon

E-Mail

Internet

Einfach ausfüllen und absenden!
Per Fax: **06322 / 94 95 801**
Per Post: DEGEV eG, Friedrich-Ebert-Str. 29, 67098 Bad Dürkheim
Per E-Mail: info@degev.com

AUSDRUCKEN

Oder gleich direkt am Monitor ausfüllen und per Klick versenden:*

ABSCHICKEN

* Online-Verbindung erforderlich

Vorwort

Liquidität gehört zu den wesentlichen Grundlagen eines jeden Unternehmens, vor allem aber auch von Rechtsanwaltskanzleien, denn geordnete wirtschaftliche Verhältnisse sind die Voraussetzung für die Zulassung zur Rechtsanwaltschaft; bei Vermögensverfall ist die Bestellung zu versagen (§ 7 Nr. 9 BRAO).

Die Liquidität hängt entscheidend auch vom Zahlungsverhalten der Auftraggeber und vom Forderungsmanagement der Rechtsanwaltskanzleien ab.

Als Dienstleister sind Rechtsanwälte grundsätzlich zur Vorleistung verpflichtet, können ihr Honorar also erst nach Leistung der Dienste einfordern. Um ihre Dienstleistung erbringen zu können, sind aber laufende Aufwendungen zu tätigen, z.B. Betriebskosten. Dazu zählen insbesondere Personal-, Raum- und EDV-Kosten, die monatlich gedeckt werden müssen.

Hinzu kommt, dass diese Kosten über die Monate deutlich schwanken können, z.B. werden zu Jahresbeginn regelmäßig Versicherungsbeiträge (Berufshaftpflicht, Kfz-Haftpflicht etc.), Kammerbeiträge usw. fällig, sodass sich hier ein erhöhter Liquiditätsbedarf ergibt.

Im Hinblick auf die ständigen Rechtsänderungen entstehen noch Fortbildungskosten, die mit Blick auf die Jahressteuergesetze verstärkt gegen Jahresende anfallen, zu einer Zeit also, in der vielfach auch Weihnachtsgeld zu zahlen ist.

Nun lassen sich die Ausgaben trefflich in einem Finanzplan darstellen und planen, weniger jedoch die Einnahmen, da diese davon abhängen, dass die Leistung erbracht und das Honorar zeitnah gezahlt wird. Auf die Leistungserbringung kann der Rechtsanwalt noch in gewissem Umfang Einfluss nehmen (sofern der Auftraggeber ihm alle für die Auftragserledigung notwendigen Unterlagen zeitnah und vollständig zur Verfügung gestellt hat), auf das Zahlungsverhalten der Auftraggeber jedoch nur bedingt. Insoweit kommt es u.a. auch darauf an, wie gut sein Forderungsmanagement funktioniert. Es liegt auf der Hand, dass gerade bei kleineren Kanzleien Forderungsausfälle schnell zu Liquiditätskrisen führen können.

Im folgenden Beitrag wird aufgezeigt, wie Rechtsanwälte ihre Liquidität weitgehend unabhängig vom Zahlungsverhalten ihrer Auftraggeber sicherstellen können.

A. Aktuelle Lage

Verrechnungsstellen gehören bei den Ärzten und neuerdings auch Steuerberatern zu den Selbstverständlichkeiten des beruflichen Alltags. Auch Rechtsanwälte können dieses Instrument seit 2008 uneingeschränkt nutzen.

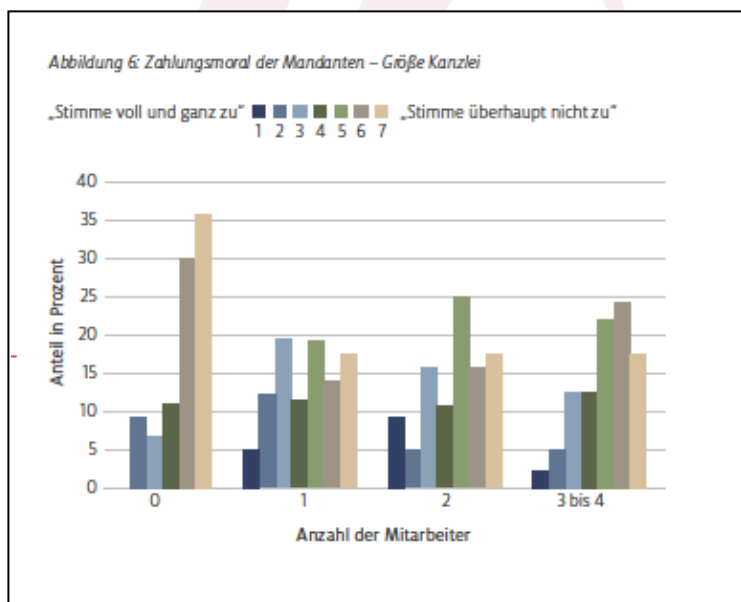
1. Studien belegen: Honorareinbußen sind keine Ausnahme

Kaum ein Rechtsanwalt ist nicht von teilweisen oder totalen Forderungsausfällen betroffen. Dies liegt zum einen an der immer noch hohen Anzahl von Insolvenzen der Debitoren, auch der Kanzleien der Debitoren, zum anderen aber auch an einer Zahlungsmoral der Debitoren, die bisweilen deutlich zu wünschen übrig lässt.

Außenstände von bis zu drei Monatsumsätzen und z.T. sogar noch mehr sind in der Praxis keine Seltenheit. Die Zukunftsstudie „Kleine Steuerkanzlei“¹ der AGENDA Informationssysteme GmbH hat es bestätigt: Fast die Hälfte der Befragten beklagt auch in den letzten Jahren eine Verschlechterung der Zahlungsmoral. Besonders häufig trifft dies bei kleineren Kanzleien mit keinen oder wenigen Mitarbeitern zu.

Die Frage aus der Studie lautet:

Bitte antworten Sie anhand einer 7er-Skala, ob Sie der Aussage zu Ihrem Beruf als Rechtsanwalt zustimmen oder nicht, wobei 1 „stimme voll und ganz zu“ bedeutet und 7 „stimme überhaupt nicht zu“.



Auch das EU-Parlament stellte fest, dass Zahlungsfristen zwischen 30 und 60 Tagen in Deutschland die Regel sind, im europäischen Ausland sogar bis zu 100 Tage. Die Position „Forderung aus Lieferung und Leistung“ macht in mehr als 30 % den größten Posten der Bilanzsumme aus. Nach Schätzungen des EU-Parlaments sind gut 25 % aller Insolvenzen auf verspätete Zahlungen zurückzuführen.

2. Gründe für Forderungsausfälle

Die Gründe für die abnehmende Zahlungsmoral sind vielfältig. Neben der angespannten wirtschaftlichen Situation der Debitoren ist es vor allem die Scheu des Rechtsanwalts, seine berechtigten Forderungen inkl. Verzugszinsen und Verzugszuschale einzutreiben – aus Angst, der Debitor könnte kündigen und zu einem anderen Rechtsanwalt wechseln. Manchmal sind es auch Skrupel, einem Debitoren, den man seit Jahren kennt und betreut hat, durch konsequentes Eintreiben der Rückstände im Zweifel „den Rest zu geben“. Man will nicht für seinen Untergang verantwortlich sein, was menschlich absolut verständlich ist.

¹ AGENDA, Zukunftsstudie, Teil 2, S. 10.

Gleichwohl gerät die Kanzlei zunehmend unter Handlungsdruck, soll sie nicht im Hinblick auf ausstehende Honorare selbst in eine Krisensituation geraten. Denn Liquidität ist für jedes Unternehmen und damit auch für Rechtsanwaltskanzleien von existenzieller Bedeutung. Sie ist Voraussetzung für die Handlungsfähigkeit und den Fortbestand der Kanzlei; daneben ist sie Grundlage für die Unabhängigkeit von externen Geldgebern. Deshalb sollten Forderungsausfälle so gering wie möglich gehalten, zumindest aber auf ein Maß begrenzt werden, das den Fortbestand der Kanzlei nicht gefährdet.

2.1 Zahlungsmoral der Debitoren

Allein im ersten Halbjahr 2016 erhöhte sich der Zahlungsverzug gegenüber dem 2. HJ 2015 in Deutschland von durchschnittlich 9,96 auf 10,45 Tage (+0,49 Tage). „Dabei zeigten allerdings gerade Wirtschaftsbereiche mit einer bislang vergleichsweise pünktlichen Zahlungsweise deutlichere Verschlechterungen“.²

Die Gesamtforderungslaufzeit, d. h. Zahlungsziel zzgl. Zahlungsverzögerungen, lag in Deutschland im 1. Halbjahr 2016 bei durchschnittlich rund 42 Tagen. Im Sechs-Monatszeitraum zuvor lag diese noch bei 41 Tagen.

Zu unterscheiden sind die zahlungswilligen, aber zahlungsunfähigen Debitoren von den zahlungsfähigen, aber zahlungsunwilligen Debitoren. Die zahlungsunwilligen Debitoren verdienen eine grundlegend andere Behandlung als die zahlungswilligen. Die Zahlungsunwilligen verdienen keine Nachsicht, sondern konsequente Forderungsdurchsetzung und notfalls sogar die Kündigung. Sie zeigen durch ihr Verhalten, dass sie glauben, den Rechtsanwalt deutlich nachrangig befriedigen zu können, ohne dafür einen triftigen Grund in Anspruch nehmen zu können – außer dem, einfach jetzt nicht zahlen zu wollen.

Den Zahlungswilligen dagegen darf die Kanzlei durchaus mit Ratenzahlungsvereinbarungen, Stundungen und Nachlässen oder sogar durch Erlass von Teilen des Honorars entgegenkommen. Solche Debitoren haben auch keine Probleme, dem Rechtsanwalt ein Anerkenntnis oder eine Ratenzahlungsvereinbarung zu unterschreiben. Wird dies jedoch verweigert, ist äußerste Vorsicht geboten. Das sind deutliche Anzeichen, die auf einen zahlungsunwilligen Debitoren hindeuten.

2.2. Wirtschaftliche Lage der Debitoren

Rechtsanwälte bedienen schwerpunktmäßig kleine und mittlere Unternehmen (KMU), Privatpersonen und Freiberufler. Das Zahlungsverhalten der KMU erklärt sich wiederum aus dem Zahlungsverhalten von deren Kunden. Zahlen also die Kunden der Debitoren schlecht, schlägt das auf das Zahlungsverhalten der Debitoren der Kanzlei direkt durch. Nach der Studie der Creditreform „Wirtschaftslage und Finanzierung im Mittelstand – Herbst 2013“ ergeben sich in den Hauptwirtschaftszweigen folgende Forderungslaufzeiten:³

	bis 30 Tage	bis 60 Tage	bis 90 Tage	über 90 Tage
Verarbeitendes Gewerbe	80,1 %	15,8 %	3,3 %	0,7 %
Bau	87,5 %	8,3 %	3,8 %	0,3 %
Handel	84,6 %	13,0 %	1,5 %	0,9 %
Dienstleistungen	82,3 %	11,8 %	4,0 %	1,8 %
Durchschnitt	83,62 %	12,22 %	3,15 %	0,9 %

Diese Werte spiegeln sich auch im rechtsberatenden Beruf wider, der ein bis zwei Monatsumsätze, z.T. sogar drei Monatsumsätze Außenstände hat.

Bei den Forderungsverlusten ergibt sich folgendes Bild:

Forderungsverlust in % vom Umsatz	bis 0,1	bis 0,5	bis 1,0	über 1,0	Kein Verlust
% der Befragten	35,0	18,1	12,8	10,0	22,0

² Creditreform Zahlungsindikator Deutschland Sommer 2016, S. 1

³ Creditreform, Wirtschaftslage und Finanzierung im Mittelstand – Herbst 2013, 27, abrufbar unter http://www.creditreform.de/fileadmin/user_upload/crefo/download_de/news_termine/wirtschaftsforschung/wirtschaftslage-mittelstand/analyse_MIT-herbst-2013.pdf.

2.3 Zu späte Rechnungsstellung durch Rechtsanwälte

Aber auch die Rechtsanwälte selbst sind mitverantwortlich für ihre Forderungsverluste: Rechnungen werden vielfach (zu) spät geschrieben und/oder nicht konsequent durchgesetzt. Das Forderungsmanagement kommt nicht selten deutlich zu kurz.

Allgemein gilt:

Mit zunehmendem Alter der Forderung sinken die Erfolgsaussichten der Beitreibung.⁴

Hierzu das nachfolgend dargestellte Ergebnis einer empirischen Erhebung:

Forderung fällig seit	Beitreibungswahrscheinlichkeit
2 Monaten	90 %
3 Monaten	73 %
6 Monaten	57 %
12 Monaten	25 %

(Quelle: DWA Wirtschaftsauskunft: Online Wirtschaftsauskünfte & Bonitätsprüfung)

Rechtsanwälte sollten sich nicht übermäßig vertrösten lassen, denn

- die finanzielle Situation von Schuldern verbessert sich durch Abwarten in der Regel nicht;
- evtl. noch vorhandene finanzielle Mittel werden zur Befriedigung von Gläubigern verwendet, die am hartnäckigsten auf dem Ausgleich ihrer Forderungen bestehen.

Empfehlung: Zahlt der Debitor das Honorar nicht fristgerecht, sollte er umgehend darauf angesprochen und mit ihm geklärt werden, welche Gründe dafür maßgeblich sind. Handelt es sich um einen zahlungsfähigen, jedoch zahlungsunwilligen Debitoren, ist für ein nachsichtiges Handeln kein Raum; die Forderung sollte konsequent beigetrieben werden. Handelt es sich um einen derzeit nicht liquiden Debitoren, sollte er bereit sein, z.B. ein Schuldanerkenntnis zu unterschreiben oder eine Ratenzahlung zu vereinbaren. Tut er dies nicht, ist dies ein starkes Indiz für seine Zahlungsunwilligkeit, der mit der konsequenten Forderungsbeitreibung begegnet werden sollte. Es macht wirtschaftlich schlicht keinen Sinn, ohne Entgelt zu arbeiten und sich zusätzlich noch der Haftungsgefahr auszusetzen.

3. Kompensierungsaufwand für Forderungsverluste

Um Forderungsausfälle zu kompensieren, muss ein Mehrumsatz erzielt werden.

Beispiel:

Umsatzerlöse:	150.000,00 €	250.000,00 €	300.000,00 €
Angestrebter Gewinn:	80.000,00 €	80.000,00 €	80.000,00 €
Forderungsausfall:	1.500,00 €	2.500,00 €	3.000,00 €
Ihr Ergebnis:			
Angestrebte Umsatzrendite (angestr. Gewinn/ Umsatzerlöse):	53,33%	32,00%	26,67%

⁴ Siehe <http://www.dwa-wirtschaftsauskunft.de/bonitaetsauskuenfte/forderungsverluste.htm>.

4. Möglichkeiten der Forderungssicherung

Gewinn nach Forderungsausfall:	70.000,00 €	70.000,00 €	70.000,00 €
Erforderlicher Mehrumsatz zum Ausgleich (angestr. Umsatzrendite/ Forderungsausfall):	2.812,50 €	7.812,50 €	11.248,59 €

Das erfordert entweder eine Akquise von Neumandaten oder eine Potenzialanalyse bei bestehenden Mandaten, um zu ermitteln, ob und ggf. welcher zusätzlicher Beratungsbedarf bei den Debitoren besteht.

Angesichts der Tatsache, dass der Rechtsanwaltsmarkt so gut wie aufgeteilt ist, löst ein Forderungsausfall im Zweifel einen Verdrängungswettbewerb aus. Hinzu kommt, dass eine externe Akquise in der Regel mit personellem, vor allem aber mit finanziellem Aufwand verbunden ist, um den sich der Forderungsausfall nominell erhöht. Einen Forderungsausfall zu verhindern, zahlt sich also mehrfach aus.

4. Möglichkeiten der Forderungssicherung

Der Honoraranspruch lässt sich auf vielfältige Weise sichern. Hierzu nachstehende Übersicht:

Sicherungsinstrument	Vor/bei Vertragsschluss	Vor Fälligkeit	Ab Einforderbarkeit	Info:
Bonitätsprüfung	ja	ja	zu spät	Kann sich nach Vertragsschluss ändern
Vorschuss	ja	ja	nein	Sichert nicht bereits erbrachte Leistungen
Bargeschäft	ja	ja	nein	Wirkt nur in Krisenzeiten
Zahlungsanweisung	ja	ja	ja	Jederzeit widerruflich
Abtretung des Steuererstattungsanspruchs	ja	ja	ja	Nur in Einzelfällen
Schuldanerkenntnis	nein	nein	ja	Erfordert Einzelfallvereinbarung
Zurückbehaltungsrecht	nein	nein	ja	Druckmittel auf offene Forderung
Aufrechnungsverbot	ja	ja	ja	Verhindert nicht Forderungsausfall
Forderungsabtretung/-verkauf	ja	ja	ja	Uneingeschränkt möglich

InVois Factoring für Freiberufler und Mittelstand

Ganz entspannt mehr Liquidität,
Sicherheit und Entlastung genießen



Schnell und einfach

Unkomplizierte Vorgänge und persönliche Ansprechpartner
- mit uns erhalten Sie Ihr Geld ohne Wartezeit.



Spezialist für Freiberufler
und Mittelstand



Maßgeschneiderte Lösungen
für mehr Liquidität



Offene, vertrauensvolle
Zusammenarbeit



Gesamtes
Bundesgebiet

So einfach geht's:



1. Anmeldung



2. Datenübergabe



3. Rechnung



4. Geldeingang

Weitere Infos und Anmeldung
www.InVois.de

Im Verbund der
InVois AG:

 **INVOIS**
Arbeiten ohne Außenstände

RECHNUNG 36

InVois AG, Schillerstr. 44, 67098 Bad Dürkheim, info@invois.de, www.invois.de

Wir setzen auf konstruktive Partnerschaften

lexoffice
BusinessPartner

VSEF Verband
der Selbständigen
und
Freiberufler e. V.

DPV Deutscher
Presse
Verband

5. Finanzierungsmöglichkeiten von Rechtsanwälten

Daraus ist ersichtlich, dass die Sicherungsinstrumente in ihrer Wirkungsweise unter vielerlei Aspekten eingeschränkt sind. Sie sind also nicht unbedingt geeignet, als generell wirkendes strategisches Mittel vor Forderungsausfällen zu schützen.

Ausnahme: Das Factoring, das nachfolgend unter Abschnitt B. näher dargestellt wird.

5. Finanzierungsmöglichkeiten von Rechtsanwälten

Es liegt auf der Hand, dass Forderungsausfälle die Liquidität belasten und die Investitionsmöglichkeiten des Rechtsanwalts einschränken. Im Gegensatz zur gewerblichen Wirtschaft stehen Rechtsanwälten nur sehr wenige Möglichkeiten der Finanzierung zur Verfügung, wie nachstehender Vergleich zeigt:

Kapitalform	Freie Wirtschaft	Rechtsanwälte
Eigenkapital	ja	nein
Fremdkapital	ja	ja (Vorsicht bei Globalzession!)
Mezzanine		
• Stille Beteiligung	ja	nein
• Atypisch stille Beteiligung	ja	nein
• Genussschein	ja	nein
• Wandel- und Optionsanleihe	ja	nein
• Partiarisches Darlehen	ja	nein
Factoring	ja	ja

Im Ergebnis verbleiben dem Rechtsanwalt lediglich Darlehen und Factoring, wobei Darlehen im Gegensatz zum Factoring in der Regel abzusichern sind.

Angesichts des Zustimmungserfordernisses für die Abtretung von Gebührenforderungen sind Globalzessionen an Banken und gewerbliche Factoringanbieter ohne Zustimmung der Debitoren als Verstoß gegen ein gesetzliches Verbot nach § 134 BGB nichtig. Die schriftliche Zustimmung der Debitoren fehlt aber in aller Regel, weil Rechtsanwälte sich hiervor bislang gescheut haben. Die Gebührenforderungen sind also, wenn überhaupt, nur sehr bedingt als Sicherheiten für ausgereichte Kredite einsatzfähig.

Hinzu kommt, dass sie auch nicht in Höhe des Nennwerts beliehen werden, sondern regelmäßig deutlich darunter.

B. Factoring

Ärzte, Zahnärzte und seit dem 12.4.2008 auch Steuerberater: Alle diese Freiberufler können ihre Forderungen im Rahmen des Factoring durch Verrechnungsstellen realisieren lassen.

Rechtsanwälte konnten ihre Forderungen zwar auch bislang schon abtreten, bis zum 17.12.2007 jedoch nur nach rechtskräftiger Feststellung der Forderung oder mit schriftlicher Zustimmung des Debitors. Vor der Einholung der schriftlichen Zustimmung scheuten Rechtsanwälte aber vielfach zurück, weil sie Unannehmlichkeiten mit den Debitoren oder gar den Verlust des Mandats befürchteten. Vielfach dauern diese Ängste heute noch an, woraus sich erklärt, dass vom Factoring im Berufsstand noch zögerlich Gebrauch gemacht wird.

Seit dem Inkrafttreten des „Gesetzes zur Neuregelung des Rechtsberatungsrechts“ vom 17.12.2007⁵ können Rechtsanwälte ihre Forderungen nach § 49b Abs. 4 Satz 1 BRAO auch ohne Zustimmung der Auftraggeber an Verrechnungsstellen abtreten, sofern es sich bei diesen um Rechtsanwälte oder rechtsanwaltliche

⁵ BGBl. 2007 I S. 2840.

Berufsausübungsgemeinschaften nach § 59a BRAO handelt. Vorbereitet wurde diese Rechtsänderung durch das Urteil des BGH vom 24.04.2008, Az. IX ZR 53/07.⁶

Die Parteien des Factoring werden nachstehend wie folgt bezeichnet:

Factor	= Factoringunternehmen
Kanzlei	= Factoringnehmer
Debitor	= Kunde der Kanzlei

1. Rechtliche Einordnung

1.1 Legaldefinition

Factoring ist eine Finanzdienstleistung, unter der man nach der Legaldefinition des § 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 9 KWG den laufenden Ankauf von Forderungen auf der Grundlage von Rahmenverträgen mit oder ohne Rückgriff versteht. Es handelt sich also um eine dauerhafte Geschäftsbeziehung zwischen einem Unternehmer und einem Factor über den ständigen Ankauf von Forderungen des Unternehmers gegen Dritte, die durch rechtsgeschäftliche Abtretung an den Factor übertragen werden, um direkt Zahlungseingänge auch bei erst späterer Forderungsfälligkeit zu realisieren und – im Rahmen des echten Factoring – das Ausfallrisiko samt dessen Überwachung auf den Factor abzuwälzen.⁷

Kurz gesagt: Factoring ist die Außenfinanzierung durch Forderungsverkauf.

Das Factoring als ein Instrument der kurzfristigen Finanzierung eröffnet der Kanzlei die Möglichkeit, Forderungen aus ihren Dienstleistungen an einen Factor zu verkaufen. So kommt die Kanzlei nicht nur schnell an ihr Geld, auf diese Weise lässt sich auch die Abhängigkeit von der Hausbank erheblich reduzieren.

1.2 Zivilrechtliche Grundlagen

Das Factoring als solches ist gesetzlich nicht geregelt. Zivilrechtlich anerkannt wurde es erstmals 1978 vom BGH,⁸ ist also ein vergleichsweise junges Rechtsinstrument, ähnlich wie das Leasing.

Der BGH definiert das Factoring als einen verkehrstypischen Vertrag mit Elementen des Rechtskaufs nach § 453 BGB und der Veritätshaftung (= Haftung des Verkäufers für den Fall, dass die verkaufte Forderung nicht besteht, nicht abtretbar ist oder einem Dritten zusteht).

Vom Grundgedanken her handelt es sich beim Factoring also um einen Kaufvertrag im Sinne des § 433 BGB. Kaufgegenstand sind also die Forderungen der Kanzlei an deren Debitoren. Der Kaufvertrag wird seitens der Kanzlei durch Forderungsabtretungen gem. § 398 ff. BGB erfüllt.

Die Kanzlei haftet als Verkäufer der Forderung dem Factor gegenüber für den rechtlichen Bestand der Forderung, also dafür, dass die verkaufte Forderung auch tatsächlich besteht. Für den Kauf von Rechten und sonstigen Gegenständen finden nach § 453 Abs. 1 BGB die Vorschriften über den Sachkauf entsprechende Anwendung.

Für Mängel von Rechten wird jedoch nur hinsichtlich deren Bestand („Verität“) gehaftet, nicht auch für die sog. „Bonität“.

Beispiel:

Der Rechtsanwalt tritt eine Forderung an den Factor ab. Ein Mangel im Sinne von § 434 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 BGB läge z.B. dann vor, wenn die Forderung selbst wertlos ist, also überhaupt nicht existiert (Bestandshaftung: „Verität“), nicht aber, wenn der Schuldner, also der Debitor des Rechtsanwalts, diese nicht begleichen kann („Bonität“).

⁶ in der durch BGH, Beschluss vom 19.06.2008, Az. IX ZR 53/07 berichtigten Fassung.

⁷ Walter, Factoring als alternatives Finanzierungsinstrument für den Mittelstand, 1. Auflage 2010, S. 3.

⁸ BGH, Urt. vom 7. Juni 1978 - VIII ZR 80/77, NJW 1978, 1972.

1.3 Berufsrechtliche Grundlagen

Soweit Rechtsanwälte das Factoring nutzen wollen, ist § 49b Abs. 4 BRAO zu beachten.

1.3.1 Abtretung grundsätzlich zustimmungspflichtig

Die Abtretung der Forderung oder die Übertragung ihrer Einziehung ist danach grundsätzlich nur zulässig, wenn eine ausdrückliche, schriftliche Einwilligung des Debtors vorliegt oder die Forderung rechtskräftig festgestellt worden ist. Vor der Einwilligung ist der Debitor über die Informationspflicht des Rechtsanwalts gegenüber dem neuen Gläubiger oder Einziehungsermächtigten aufzuklären. Der neue Gläubiger oder Einziehungsermächtigte ist in gleicher Weise zur Verschwiegenheit verpflichtet wie der beauftragte Rechtsanwalt.

Obwohl also die Abtretung von Gebührenforderungen an Dritte (z.B. Nichtberufsträger, Banken) gesetzlich verboten ist, scheint es immer noch gängige Praxis zu sein, dass sich Banken Honorarforderungen von Freiberuflern zur Sicherung von ausgereichten Krediten sicherheitshalber abtreten lassen. Solche Abtretungen sind nicht nur berufswidrig, sondern verstoßen auch gegen § 203 StGB; zugleich sind sie wegen Verstoßes gegen ein Verbotsgesetz (§ 134 BGB) auch nichtig.

Hinzu kommt, dass für die Banken das Risiko besteht, dass Forderungen im Verwertungsfall nicht oder nicht mehr bestehen oder Ansprüche des Drittschuldners vorhanden sind, welche mit der Forderung aufgerechnet werden. Außerdem ist der Aufwand der Verwertung in der Praxis meist hoch und führt zu entsprechenden Verwertungskosten bei der Bank. Im Hinblick auf diese Ungewissheiten werden die global abgetretenen Forderungen natürlich deutlich unter Nennwert beliehen. Im Vergleich zum Factoring macht der Rechtsanwalt unter Liquiditätsaspekten eher ein schlechtes Geschäft. Denn durch den Kredit kann er seine Eigenkapitalquote nicht in dem Maße verbessern wie durch das Factoring, durch das 100 % Liquidität sofort zugeführt werden.

1.3.2 Zustimmungsfreie Abtretung möglich

Die Abtretung von Gebührenforderungen oder die Übertragung ihrer Einziehung ist aber auch ohne Zustimmung des Debtors zulässig, wenn die Abtretung an Rechtsanwälte oder rechtsanwaltliche Berufsausübungsgemeinschaften im Sinne des § 59a BRAO erfolgt.

Das zustimmungsfreie Factoring ist für Rechtsanwälte besonders interessant: Es erspart die lästige Formalie, sich von jedem Debitoren die schriftliche Zustimmung zur Abtretung einzuholen und ihn entsprechend zu informieren bzw. die Forderung erst rechtskräftig feststellen zu lassen. Zugleich wird Rechtsanwälten damit auch das stille Factoring (siehe Abschnitt B.4.5) ermöglicht.

1.3.3 Anforderungen an den Finanzdienstleister (Factor)

Factoring kann nicht einfach frei angeboten werden. Factoring ist eine erlaubnis- und aufsichtspflichtige Finanzdienstleistung (§ 32 KWG), die der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) unterliegt.

Soweit Inkassodienstleistungen erbracht werden, ist Aufsichtsbehörde das jeweils zuständige Oberlandesgericht.

Eine Rechtsanwaltsgesellschaft, die Factoring und Inkasso anbietet, unterliegt demnach folgenden Aufsichtsbehörden:

Rechtsberatung	Rechtsanwaltskammer
Inkassodienstleistungen	Oberlandesgericht
Factoring	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und Bundesbank

Factoringanbieter müssen neben den Jahresabschlüssen und den Prüfungsberichten, die Wirtschaftsprüfer oder Prüfungsverbände im Rahmen der Jahresabschlussprüfung erstellen, regelmäßig auch Kurzbilanzen einreichen, aus denen die wichtigsten Bilanz- und Risikopositionen und deren Veränderungen hervorgehen.

Außerdem unterliegen sie einer Vielzahl von Anzeige- und Meldepflichten; dies betrifft beispielsweise

Bilanzverluste oder Änderungen in der Geschäftsleitung und Veränderungen bei Beteiligungen ab 10 %. Meldepflichtig sind auch Groß- und Millionenkredite.

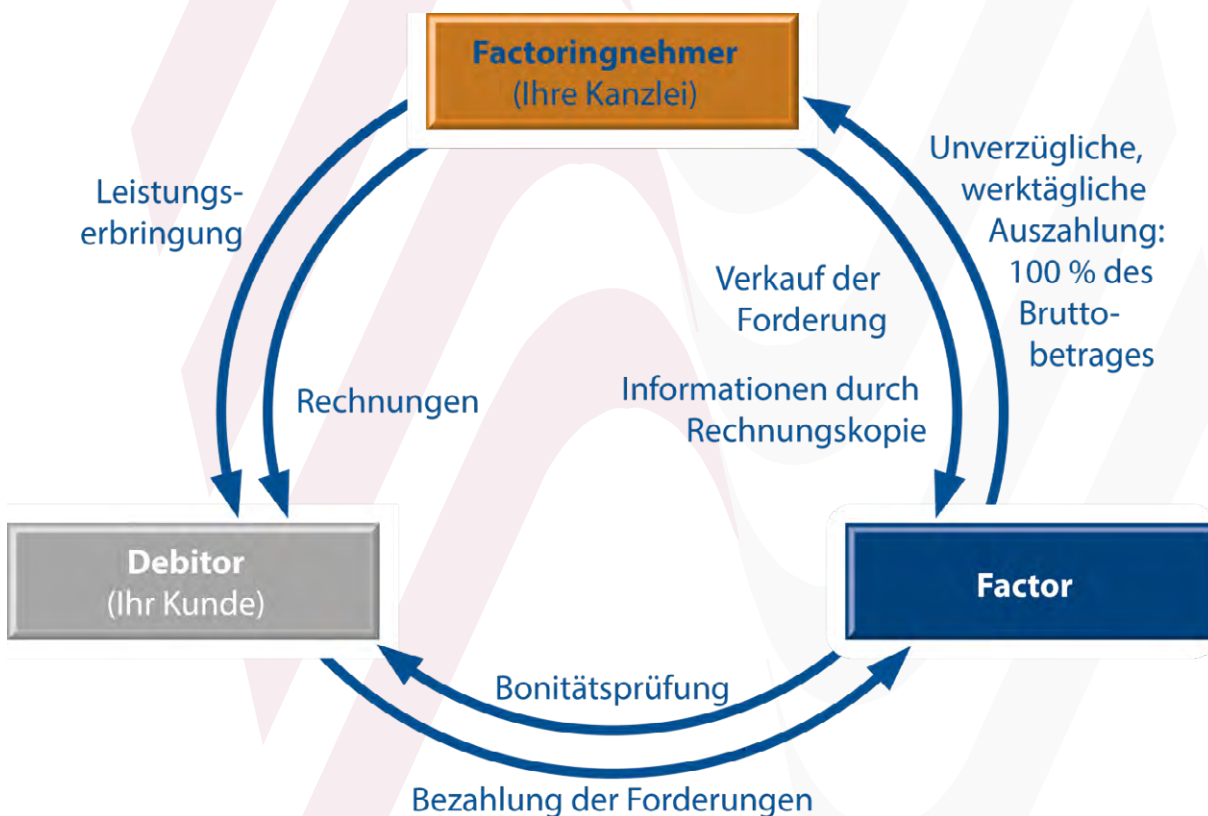
Werden ohne die nach § 32 KWG erforderliche Erlaubnis Factorgeschäfte betrieben oder Finanzdienstleistungen erbracht oder werden nach § 3 KWG verbotene Geschäfte betrieben, kann die BaFin die sofortige Einstellung des Geschäftsbetriebs und die unverzügliche Abwicklung dieser Geschäfte gegenüber dem Unternehmen und den Mitgliedern seiner Organe anordnen (§ 37 Abs. 1 KWG).

2. Funktionsweise

Die Grundlage des Factoring bildet eine Geschäftsbeziehung zwischen zwei Vertragsparteien, beim Rechtsanwaltsfactoring ist dies der Auftrag, zumeist in Form des Dienstvertrags. Die Kanzlei stellt dem Debitoren ihre Leistung in Rechnung und hat damit eine Forderung gegen ihn.

Der Rechtsanwalt tritt diese Forderung gem. § 398 BGB an den Factor ab; er ist damit zugleich Dienstleister für den Debitoren und Verkäufer (bezogen auf den Factor auch Anschlusskunde genannt) der daraus resultierenden Forderung an den Factor. Der Factor ist der Dienstleister, der dem Rechtsanwalt die Forderung abkauft und die Forderung vom Debitoren einzieht. Er erstattet dem Rechtsanwalt unter Einbehaltung einer Provision den Forderungsbetrag bei Übernahme der Forderung und übernimmt je nach vertraglicher Ausgestaltung weitere Dienstleistungen, wie beispielsweise die Buchhaltung, das Forderungsmanagement oder das Mahnwesen. Der Factor wird dadurch zum neuen Gläubiger für den Debitoren.⁹

Und so sieht das Basismodell des Factoring aus:



3. Funktionen des Factoring

Das Factoring hat im Wesentlichen drei Hauptfunktionen: Finanzierung, Dienstleistung (Entlastung) und Versicherung (Sicherheit).

⁹ Walter, Factoring als alternatives Finanzierungsinstrument für den Mittelstand, 1. Auflage 2010, S. 17 f.

3.1 Finanzierungsfunktion

Die Finanzierungs- oder Liquiditätsfunktion ist die zentrale Funktion des Factoring; sie ist Bestandteil aller Factoringarten mit Ausnahme des Fälligkeits-Factoring. Die Finanzierungsfunktion besteht darin, dass Unternehmen ihre Forderungen gegenüber ihren Debitoren, die häufig erst in 30 oder 60 Tagen fällig sind, vorzeitig in Liquidität umwandeln können.

Von dem vollen Gegenwert der Forderung kann der Factor einen gewissen Prozentsatz (als Gebühr, zur Finanzierung des Delkredererisikos, für die mögliche Inanspruchnahme von Boni und Skonti durch Schuldner und für die Übernahme weiterer Dienstleistungen etc.) abziehen

Im Jahr 2009 betragen die durchschnittlichen Forderungslaufzeiten im deutschen Mittelstand bei 73 % aller Geschäftsvorgänge bis zu 30 Tage, bei 15 % bis zu 60.¹⁰ Erhält die Kanzlei, die Factoring als Finanzierungsinstrument einsetzt, die Forderungserlöse vom Factor unmittelbar nach Rechnungsstellung (zumeist innerhalb von 24 Stunden), so kann sie das Geld zwischenzeitlich wirtschaftlich sinnvoll einsetzen, um bspw. eigene Verbindlichkeiten zu decken und Skonti in Anspruch zu nehmen oder geringere Dispositionslinien zu beanspruchen. Es entfällt also der Zwischenfinanzierungsaufwand, der zu leisten wäre, müsste die Kanzlei das ihren Debitoren eingeräumte Zahlungsziel abwarten. Factoring ist daher als ein „umsatzkongruentes Finanzierungsinstrument“ zu qualifizieren, da es die schnellere Finanzierung von Umsatzwachstum ermöglicht.

Factoring ist damit gerade für den Mittelstand ein geeignetes Mittel, aus dem eigenen Forderungsbestand kurzfristig Liquidität zu generieren, wenn wegen einer geringen Eigenkapitalausstattung nur über einen kontokorrentfinanzierten Liquiditätsspielraum verfügt werden kann, der in wirtschaftlich schwierigen Zeiten mit Umsatzeinbrüchen und langen Zahlungszielen schnell in Richtung Zahlungsunfähigkeit und damit in die Insolvenz führen kann.

3.2 Dienstleistungsfunktion/Entlastung

Der Factor kann für die Kanzleien weitere Dienstleistungen übernehmen, wozu die Übernahme der Debitorenbuchhaltung, des Forderungseinzugs, des Mahn- und Inkassowesens und der gerichtlichen Durchsetzung gehören kann.

Es handelt sich dann um das sogenannte Full-Service-Factoring, das der Anschlusskanzlei eine hohe administrative Entlastung gewährt, aber natürlich zusätzliche Kosten verursacht.

Übernimmt der Factor das Forderungsmanagement, so wird dieser die Forderungen konsequenter einziehen als die Kanzlei, was sowohl das Rating der Kanzlei aus Sicht der Bank verbessert als auch weitere positive Liquiditätseffekte durch mögliche Kürzungen von Skontierungszeiträumen, bessere Überwachung der Zahlungsziele oder ein konsequenteres Mahnwesen bewirkt.

3.3 Versicherungsfunktion/Sicherheit

Das echte Factoring (siehe unten Abschnitt B.4.1) schließlich bringt noch die Versicherungs- oder Delkrederfunktion mit sich, d.h., der Factor trägt das Zahlungsausfallrisiko im Fall der Uneinbringlichkeit der Forderung. Der Zedent kann nicht in Regress genommen werden, da er lediglich für die Verität, also für den rechtlichen Bestand der Forderung nach §§ 453 Abs. 1, 435 BGB haftet, nicht hingegen für die Bonität des Debitors.

Diese Funktion des Factoring ist für den Rechtsanwalt von Bedeutung, da Forderungsausfälle stets gegenwärtig sind. Nach einer Studie der Creditreform¹¹ beklagen 30,6 % der Befragten Forderungsausfälle von bis zu 0,1 % des Jahresumsatzes, 38,3 % bis zu 1 % und 14,8 % der Befragten Ausfälle von über 1 % des Jahresumsatzes. Jedoch ist zu beachten, dass der Factor die Debitoren des Rechtsanwalts einer Bonitätsprüfung unterzieht und sich den tatsächlichen Ankauf der Forderung vertraglich vorbehalten kann (siehe Abschnitt B.11.7).

¹⁰ Creditreform, Wirtschaftslage und Finanzierung im Mittelstand, Herbst 2013, Seite 22.

¹¹ Creditreform, Wirtschaftslage und Finanzierung im Mittelstand – Herbst 2013, S. 27, abrufbar unter http://www.creditreform.de/fileadmin/user_upload/crefo/download_de/news_termine/wirtschaftsforschung/wirtschaftslage-mittelstand/analyse_MIT-herbst-2013.pdf.

4. Arten des Factoring

Das Factoring lässt sich nach Art der Forderungsabtretung (siehe Abschnitte B.4.1–4.6) und nach Art des Leistungsumfangs (siehe Abschnitte B.4.7–4.9) unterscheiden. Nach der Legaldefinition des § 19 Abs. 5 KWG ist beim entgeltlichen Erwerb von Forderungen der Veräußerer als Kreditnehmer anzusehen, wenn er für die Erfüllung der Forderungen einzustehen hat oder sie zurückerwerben muss; das ist beim unechten Factoring der Fall. Beim echten Factoring gilt der Forderungsschuldner als Kreditnehmer. Es wird also zwischen echtem und unechtem Factoring unterschieden.

4.1 Echtes Factoring

Beim echten Factoring wird die Forderung vom Rechtsanwalt an den Factor verkauft (schuldrechtliches Geschäft) und gem. § 398 BGB abgetreten (dingliches Geschäft); dieser tritt künftig an seine Stelle.

Damit geht insbesondere auch das volle Ausfallrisiko der abgetretenen Forderungen auf den Factor **über, sodass für den** Rechtsanwalt kein Forderungsausfallrisiko (Delkredere) mehr besteht; die Kanzlei wird vom Risiko der Nichterfüllung ihres Gebührenanspruchs befreit.¹² Dadurch entfällt das typische Element eines Darlehensvertrags, nämlich der Rückzahlungsanspruch.

Beispiel:

Der Factor erwirbt Forderungen des Rechtsanwalts und zieht diese vom Debitoren ein. Der Factor leistet für die Abtretung der Forderungen an den Rechtsanwalt eine Zahlung, die sich an der Höhe der Forderung orientiert.

Die im Zweifel notwendige außergerichtliche oder gerichtliche Geltendmachung der Forderung dem Debitoren des Rechtsanwalts gegenüber ist dann Sache des Factors.

Achtung: Nach § 407 BGB kann der Debitor schuldbefreiend an den ursprünglichen Gläubiger leisten, wenn er keine Kenntnis von der Abtretung hatte. Der Factor trägt also das Weiterleitungsrisiko, wenn der Debitor in Unkenntnis der Abtretung mit schuldbefreiender Wirkung an die Kanzlei zahlt.

4.2 Unechtes Factoring

Beim unechten Factoring verbleibt das Bonitätsrisiko bei der Kanzlei. Zwar übernimmt und bezahlt der Factor diese Forderung auch, jedoch greift er auf die Kanzlei zurück, wenn er die Forderung beim Debitor nicht beibringen kann. Damit ist die Bezahlung der Kanzlei durch den Factor als vorläufig bzw. „*kreditweise Überlassung des Forderungsbetrages*“ zu betrachten.¹³ Da die Rückzahlungspflicht der Kanzlei keine Primärpflicht ist wie beim normalen Darlehen, sondern nur im Fall des Debitorenausfalls eintritt, handelt es sich insoweit um ein atypisches Darlehen nach § 488 BGB.

Das Verfügungsgeschäft besteht beim unechten Factoring also nicht in der Abtretung der Forderung, sondern in einer Kreditgewährung durch den Factor. Damit verbleiben sowohl das Forderungsausfallrisiko (= Delkredereerisiko) als auch die Veritätshaftung (siehe oben Abschnitt B.1.2) bei der Kanzlei.¹⁴

Bei der Zahlung des Kaufpreises im Rahmen des unechten Factoring handelt es sich damit um eine bloße Vorfinanzierung der Gebührenansprüche, deren Abtretung nach § 364 Abs. 2 BGB nur erfüllungshalber für den Fall erfolgt, dass die Forderung tatsächlich eingezogen werden kann.

Das unechte Factoring ist zwar gegenüber dem echten Factoring günstiger, da keine Delkredereprovision zu entrichten ist. Dafür läuft die Kanzlei aber Gefahr, im Fall der Nichtzahlung des Honorars den Debitoren selbst verklagen zu müssen. Die Chancen, die Klage zu 100 % zu gewinnen, sind relativ gering, da man sich im Prozess regelmäßig um die Angemessenheit der Gebühr streitet. Und dies mit der Folge, dass entweder ein Gutachten einzuholen ist, durch das die Verfahrenskosten deutlich steigen und im Ergebnis zulasten dessen gehen, der den Prozess (teilweise) verliert, oder zur Vermeidung dieses Risikos ein Vergleich eingegangen wird, der ebenfalls mit einer Honorareinbuße verbunden ist. Diese Konsequenz lässt sich nur durch das echte Factoring vermeiden.

¹² EUGH, Urt. vom 26.06.2003 – Rs. C-305/01 – MGK-Kraftfahrzeuge-Factoring, ECLI:EU:C:2003:377.

¹³ Walter, Factoring als alternatives Finanzierungsinstrument für den Mittelstand, 1. Auflage 2010, S. 30.

¹⁴ Walter, Factoring als alternatives Finanzierungsinstrument für den Mittelstand, 1. Auflage 2010, S. 15.

4.3 Fälligkeitsfactoring

Beim Fälligkeitsfactoring werden das Debitorenmanagement und das Forderungsausfallrisiko vom Factor übernommen. Die Kanzlei verzichtet aber auf die sofortige Regulierung des Kaufpreises und nimmt damit nicht den Finanzierungseffekt in Anspruch.¹⁵ Diese Erscheinungsform des Factoring entspricht im Grunde einer Kreditversicherung und hat sich insbesondere in Geschäftszweigen etabliert, in denen die Verität (siehe oben Abschnitt B.1.2) der Forderung regelmäßig vor Fälligkeit in Zweifel steht.

Die Anschlusskanzlei kann mit dem Factor flexibel Zahlungstermine unabhängig von den Zahlungseingängen der Debitoren vereinbaren, wodurch die Finanzplanung erheblich erleichtert wird. Die Zahlung des Kaufpreises beim Fälligkeitsfactoring erfolgt somit zu einem fest definierten, zeitlich deutlich nach Abschluss des Kaufvertrags liegenden Zeitpunkt (in der Praxis oftmals 120 Tage nach Fälligkeit).

4.4 Offenes Factoring

Beim offenen Factoring erfährt der Debitor bereits mit der Rechnungsstellung und dem darauf befindlichen Abtretungsvermerk nebst Kontonummer des Factors von dem Verkauf der Forderung. Spätestens jedoch beim Mahnschreiben des Factors wird die Abtretung ersichtlich.

4.5 Stilles Factoring

Beim stillen Factoring erfährt der Debitor grundsätzlich nichts von der Abtretung an einen Factor; dieser trägt hierbei das Weiterleitungsrisiko, wenn der Debitor trotz Abtretung mit schuldbefreiender Wirkung gem. § 407 BGB an die Anschlusskanzlei leistet. Auf der Rechnung des Rechtsanwalts befindet sich kein Abtretungsvermerk und die Mahnschreiben werden durch den Factor auf dem Briefpapier des Rechtsanwalts erstellt. Erst im Rahmen des gerichtlichen Mahnverfahrens wird die Abtretung aufgedeckt.

Beim stillen Verfahren ist der Rechtsanwalt weiterhin der Ansprechpartner für das Forderungsmanagement.

Durch die Möglichkeit des stillen Factoring wird den teilweise immer noch existierenden Befürchtungen der Anschlusskanzlei (hier: Rechtsanwalt) Rechnung getragen, durch das Bekanntwerden der Nutzung von Factoring könne ihr Ansehen bei Geschäftspartnern und Banken sinken. Dass diese Vorbehalte unbegründet sind, belegt die Studie der Universität zu Köln.¹⁶

4.6 Halboffenes Factoring

Zwischen offenem und stillem Factoring existiert auch noch die Variante des sog. halboffenen Factorings. Hierbei wird die Abtretung zunächst nicht offengelegt, aber auf der an den Debitoren versandten Rechnung ein alleiniges Zahlungskonto des Factors angegeben, ohne dieses als solches zu kennzeichnen. Die Offenlegung der Forderungsabtretung erfolgt i.d.R. spätestens bei gerichtlicher Geltendmachung durch den Factor schon anlässlich außergerichtlicher Beitreibungsmaßnahmen.

Bei dieser Art Factoring wird der Debitor wie beim stillen Factoring nicht über die Abtretung der Forderung, sondern nur über die Zusammenarbeit mit dem Factor informiert, dessen Zahlungsadresse ihm mitgeteilt wird.

4.7 Full-Service-Factoring

Im Rahmen des Full-Service-Factoring werden die Debitorenbuchhaltung¹⁷ sowie Mahn- und Inkassowesen – auch nicht angekaufter Forderungen – durch den Factor übernommen und ausgeführt. Auf diese Weise können wertvolle personelle und finanzielle Ressourcen statt für interne Organisation für die steuerberatenden Kernaufgaben genutzt werden, wodurch gleichzeitig die Produktivität der Kanzlei verbessert wird.

4.8 Inhousefactoring

Beim Inhousefactoring verbleiben das Debitorenmanagement sowie Mahn- und Inkassowesen beim Rechtsanwalt. Dieser hat zudem die Möglichkeit, nur bestimmte Forderungen zu verkaufen (= Ausschnittsfactoring).

¹⁵ Walter, Factoring als alternatives Finanzierungsinstrument für den Mittelstand, 1. Auflage 2010, S. 15 f.

¹⁶ Studie der Universität zu Köln „Wachsen mit Factoring“ (2011), S. 14 und 27, <http://www.factoring.de/studie-der-universitaet-C3%A4t-zu-k-C3%B6ln>.

¹⁷ Dies ist allerdings im Steuerberaterfactoring eher unüblich.

4.9 Reines Forderungsmanagement

Im Rahmen des Forderungsmanagements werden praktisch alle Abläufe im Rechnungswesen der Kanzlei zusammengefasst. Dazu zählen alle Maßnahmen, die dazu geeignet sind, Forderungsausfälle von Beginn an zu vermeiden und ihnen – wenn sie einmal entstanden sind – effektiv zu begegnen.

Das Forderungsmanagement hat im Wesentlichen folgende drei Aufgaben:

- Rechnungserstellung,
- Debitorenbuchhaltung sowie
- Mahnverfahren (außergerichtlich/gerichtlich) und Inkasso.

Das Forderungsmanagement reicht von der Bonitätsprüfung vor Leistungserbringung bis hin zur Kontrolle von Rechnungen, Gutschriften und Reklamationen. Am Ende steht im Zweifelsfall die Übergabe offener Forderungen an ein Inkassounternehmen.

Das reine Forderungsmanagement kann auch „outgesourct“ und dem Factor übertragen werden. So können Personal und die entsprechenden Kosten eingespart werden. Damit ergeben sich besonders für Kanzleien mit oftmals vorzuweisenden Zahlungsausfällen Vorteile hinsichtlich der Organisation des Forderungsmanagements und des Eintreibens offener Zahlungen. Der Factor stellt die Gebührenforderungen gezielt und konsequent an die Schuldner. Dadurch wird das Forderungsmanagement für den Rechtsanwalt selbst kostengünstiger, oftmals auch erfolgreicher und sicherer.

Beim Forderungsmanagement in Eigenregie muss der Prozess inkl. Arbeitsanweisungen und Musterdokumenten entwickelt und implementiert werden. Zudem wird Personal im Bereich Eigenorganisation gebunden, fällt also für die Kerndienstleistungen und damit die Wertschöpfung aus. Wird das Forderungsmanagement hingegen ausgegliedert, entfallen die vorstehenden Nachteile.

Welche der beiden Möglichkeiten die Kanzleileitung wählt, hängt im Ergebnis davon ab, welche Variante günstiger ist. In der Berechnung sind insbesondere folgende Parameter zu berücksichtigen:

- Personalkosten für Forderungsmanagement,
- jährliche Forderungsverluste in % vom Umsatz,
- gewährte Skonti in %,
- entgangene Wertschöpfung sowie
- Inanspruchnahme Kontokorrent.

Hier eine Beispielrechnung:

Kanzleiumsatz:		500.000,00 €
Angedienter Umsatz (50 %; siehe Abschnitt B.9.1.2)		250.000,00 €
Personalkosten für Forderungsmanagement:		2.000,00 €
Jährliche Forderungsverluste in % vom Umsatz	3 %	15.000,00 €
Gewährte Skonti in %	1 %	5.000,00 €
Kosten FOM in Eigenregie		22.000,00 €
Kosten Factoring	2,99 %	14.950,00 €
Vorteil Factoring für RAe jährlich		7.050,00 €

Zu den Vorteilen kommt noch die individuelle Wertschöpfung hinzu (siehe Abschnitt B.11.6), da die Arbeitskraft nicht in Organisationsaufwand, sondern in Kerndienstleistungen investiert werden kann. Schließlich lässt sich dadurch auch der Fristendruck reduzieren.



Kiwaniis®



Verein der Freunde **Kiwaniis Club Weinstraße e.V.**

"SERVING THE CHILDREN OF THE WORLD"

Kiwaniis ist eine weltweite Organisation von Freiwilligen, die sich aktiv für das Wohl von Kindern und der Gemeinschaft einsetzen.

Aktive Frauen und Männer aus allen Berufen und Bevölkerungsschichten engagieren sich überparteilich und über Konfessionen hinweg. Im Focus der Charity-Aktivitäten stehen dabei besonders Kinder und deren Umfeld nach unserem internationalen Motto.

Grundsätze

Kiwanier sind "geerdet mit Niveau"- kein elitärer Zirkel!
Für uns gehören gesellschaftliches Engagement und persönliche Entwicklung untrennbar zusammen. Unser Wertekanon ist eindeutig:

- » Humanitäre und geistige Werte sind wichtiger als materielle Werte.
- » Wir stehen für soziale Verantwortung und vertreten ethische Berufsauffassungen.
- » Mit beispielhaftem Verhalten fördern wir Gemeinsinn und staatsbürgerliches Bewusstsein.
- » Wir gewinnen Freunde, dienen uneigennützig und bilden gute Gemeinschaften.
- » Wir fördern Gerechtigkeit und Loyalität gegenüber einem freien Staatswesen.
- » Wir befolgen die „goldene Regel“: Verhalte Dich so, wie Du es auch von anderen erwartest.

Finanzierung

Die finanzielle Unterstützung lokaler, nationaler und internationaler Projekte wird ausschließlich durch Veranstaltungen, Sponsoring und Spenden generiert. Unser besonderes Engagement liegt hierbei bei Projekten für Kinder und Jugendliche, wie zum Beispiel das **ELIMINATE** Programm, welches wir gemeinsam mit **unicef** durchführen. Veranstaltungen sind zum Beispiel Konzerte, Sportveranstaltungen und Theateraufführungen. Dabei können lokale Unternehmen als Sponsoren auftreten. Die Erlöse werden dann gemeinsam mit weiteren Spendengeldern an die bedachten Organisationen oder Projekte weitergegeben.

Als gemeinnützig anerkannt sind Spenden an uns steuerlich abzugsfähig.

Haben Sie Interesse an einem Club in Ihrer Nähe?
Nehmen Sie Kontakt mit uns auf.

Business Club

„Gegründet als Business Club bleiben wir unseren Grundsätzen treu. Ethik, Moral und Fairness wird in unserem internationalen Netzwerk gelebt.“

Mit 650.000 Mitgliedern weltweit freuen wir uns auch auf Sie.“

Jochen Stepp
Präsident



Kontakt

Kiwaniis Club Weinstraße
Villa Denis
Kurgartenstraße 18
67098 Bad Dürkheim

Spendenkonto

Sparkasse Rhein Haardt
Kto: 11 34 07 BLZ: 546 512 40
IBAN:
DE 06 5465 1240 0000 1134 07

Gefördert von



Impressum

Verein der Freunde
Kiwaniis Club Weinstraße e.V.
Kurgartenstraße 18
67098 Bad Dürkheim

Kontakt

www.kiwaniis-weinstrasse.de
kontakt@kiwanis-weinstrasse.de
Tel. über Präsident Jochen Stepp
06322 9495800

folgen Sie uns auf



5. Übersicht zum Forderungsmanagement

Zur Abgrenzung und Darstellung des Leistungsumfangs der jeweiligen Forderungsmanagementinstrumente siehe folgende Gegenüberstellung:

Leistung	Full-Service-Factoring	Reines (Inhouse-) Factoring	Reines Forderungsmanagement	Erläuterung
Reduzierung der Außenstände	ja	ja	nein	Durch sofortigen Forderungsausgleich
Zinersparnis	ja	ja	nein	Durch sofortigen Forderungsausgleich
Opportunitätsertrag	ja	ja	nein	Durch sofortigen Forderungsausgleich
Ausfallschutz	ja	ja	nein	Durch Kreditversicherung
Zeitersparnis/Entlastung	ja	nein	ja	Mehr Konzentration auf das Kerngeschäft
Produktivitätsgewinn	ja	nein	ja	Mehr Konzentration auf das Kerngeschäft
Liquiditätssicherheit	ja	ja	nein	Planbare Zahlungsströme
Bonitätstransparenz des Debitors	ja	ja	nein	Durch Bonitätsprüfung; ggf. Argument für Vorschussanforderung
Entspannung im Mandatsverhältnis	ja	nein	ja	Durch Trennung von Leistungserbringung und Honorareinzug
Ohne Einwilligung des Debitors	ja	ja	ja	Wenn Factor Berufsgesellschaft ist
Bearbeitung von Vorschüssen	ja*	ja*	ja	* = Soweit sich der Vorschuss auf erbrachte Teilleistungen bezieht, sonst nein
Zertifizierungsvorteil	ja	ja	ja	Durch Dokumentation des Prozesses
Ratingvorteil	ja	ja	nein	Durch Bilanzverkürzung

6. Kosten des Factoring

Im Factoringverfahren entstehen grundsätzlich Kosten durch

- die Factoringgebühr,
- den Vorfinanzierungszinssatz und
- die Delkredereprüfung.

Die Factoringgebühren liegen inklusive aller Kosten meist um die Skontogrenze von 3 %. Je größer der angeordnete Umsatz, umso geringer die Gebühren (darin enthalten sind die Factoringgebühr, Zinsen für die bevorschusste Forderung, Bonitätsprüfungsgebühren der Debitoren, Druck und Versand von Mahnungen, Prolongationsgebühren usw.).

Auch Flatgebühren inklusive aller Kosten können vereinbart werden.

7. Voraussetzungen für den Einsatz von Factoring

Um das Factoring nutzen zu können, sind bestimmte Voraussetzungen zu erfüllen.

7.1 Anforderungen an die Forderungen

Zunächst einmal muss es sich um existente Forderungen handeln. Anderenfalls greift die Veritätshaftung. Danach treten der Factor und die Forderungsausfallversicherung nicht für Schäden ein, die durch nicht existente Forderungen verursacht werden. Folgende Fallkonstellationen sind zu unterscheiden.

7.1.1 Formell/materiell fehlerhafte Rechnungen

Betroffen sind solche Rechnungen, die nicht den Anforderungen der gesetzlichen Vergütungsverordnung entsprechen.

Solche Mängel sind jedoch unbeachtlich, wenn sie heilbar sind. Das ist bis zum Schluss einer mündlichen Verhandlung im Gerichtsverfahren möglich. Rechtsanwälte sind daher gut beraten, ihre Rechnungen sorgfältig zu erstellen, insbesondere auf die Formvorschriften und die Angemessenheit der Gebühr zu achten. Sind die Formfehler nicht mehr heilbar, greift die Veritätshaftung.

7.1.2 Scheinrechnungen

Scheinrechnungen sind solche, denen weder ein Mandat noch eine Leistung zugrunde liegt (betrügerische Absicht). Scheinrechnungen sind daher nicht ausfallversicherbar, auch nicht im Rahmen des echten Factoring.

7.1.3 Für das Factoring geeignete Forderungen

Schließlich müssen Forderungen für das Factoring auch geeignet sein, wie z.B. Forderungen aus Dienstleistungsgeschäften, denen vollständig erbrachte Leistungen zugrunde liegen.¹⁸ Diese dürfen in der Regel nicht älter als sieben Tage sein.

Danach scheiden Vorschussrechnungen als factorbare Forderungen insoweit aus, als sie sich auf noch nicht erbrachte Leistungen beziehen. Soweit jedoch schon Teilleistungen erbracht wurden, sind sie factorbar.

Außerdem darf die Abtretung im Verhältnis zwischen Zedent und Debitor vertraglich nicht ausgeschlossen sein (§ 399 BGB). Auch Forderungen, die zuvor z.B. im Rahmen einer Globalabtretung an ein Kreditinstitut abgetreten wurden, können nicht gefactort werden.

7.2 Anforderungen an die Rechtsanwaltskanzlei

Rechtsanwaltskanzleien, die das Factoring nutzen wollen, müssen kreditfähig und kreditwürdig sein. Um dies zu überprüfen, benötigt der Factor zum Abschluss des Factoringvertrags zwingend folgende Unterlagen:

- Zulassungsnachweis aller Berufsträger der Kanzlei (Kopie der Kanzlei oder der Kammerzugehörigkeit),
- Identifikationsnachweis aller Berufsträger der Kanzlei (Kopie des Personalausweises mit Vorder- und Rückseite; bei Kapitalgesellschaften: Handelsregisterauszug),
- Garantieerklärung für Werthaltigkeit der Forderung,
- Negativerklärung (über das Nichtbestehen einer Globalzession) aller Banken, mit denen eine Geschäftsbeziehung besteht und die in der Summen- und Saldenliste aufgeführt sind,
- BWA des Vorjahrs und des laufenden Geschäftsjahrs,
- Jahresabschlüsse bzw. Einnahmenüberschussrechnungen der letzten zwei Jahre,
- Summen- und Saldenliste des Vorjahrs und des laufenden Geschäftsjahrs und
- aktuelle OP-Liste zum Zeitpunkt des Abschlusses des Factoringvertrags.

¹⁸ Walter, Factoring als alternatives Finanzierungsinstrument für den Mittelstand, 1. Auflage 2010, S. 25.

8. Forderungsdurchsetzung

Der Factor kann für den Rechtsanwalt das Mahn- und Inkassowesen übernehmen bis hin zur gerichtlichen Durchsetzung der Forderung.

8.1 Mahnung

Wer mahnt, muss regelmäßig mahnen. Sofern der Debitor nicht zahlt, kann der Factor im Rahmen des Factoringvertrags das Mahnwesen übernehmen. In diesem Zusammenhang kann der Factor mit den Debitoren des Rechtsanwalts auch Ratenzahlungen oder Stundungen vereinbaren. Dafür werden selbstverständlich Zinsen in Rechnung gestellt, die im Ergebnis dem Rechtsanwalt zufließen.

8.2 Mahnbescheid/Klage

Nach erfolgloser Durchführung außergerichtlicher Beitreibungsversuche nimmt der Factor gerichtliche Hilfe zur Durchsetzung dieser Abwicklungsforderungen in Anspruch und verlangt hierfür – im Rahmen des unechten Factoring – grundsätzlich einen angemessenen Vorschuss von der Kanzlei, der gegebenenfalls auch Kostenerstattungsansprüche des Debtors umfasst (siehe aber auch Abschnitt B.11.8). Im Rahmen des echten Factorings macht der Factor hingegen seinen eigenen Anspruch geltend, sodass die Kosten der Rechtsverfolgung zu seinen Lasten gehen.

Vor der Einleitung gerichtlicher Maßnahmen gegen einen Debitor wird die Kanzlei jedoch unterrichtet und kann dann, wenn sie die weitere Beitreibung durch den Factor wünscht, der Einleitung der gerichtlichen Maßnahmen gegen den betreffenden Debitoren innerhalb des vorgegebenen Zeitrahmens (spätestens 90 Tage nach Rechnungsfälligkeit der betroffenen Forderung) zustimmen.

Unterbleibt die Erteilung der Zustimmung, gleich ob echtes oder unechtes Factoring, ist die Kanzlei verpflichtet, die betroffenen Honorarforderungen vom Factor gegen Erstattung des Kaufpreises unter Rückabtretung der Forderung zurückzukaufen; der Factor ist dann nicht mehr verpflichtet, die Beitreibung der Abwicklungsforderung fortzuführen.

9. Praktischer Ablauf des Factoring

Die Abwicklung des Factoring erfolgt üblicherweise durch Abschluss eines Rahmenvertrags sowie nachfolgend einzelner Ausführungsverträge.

9.1 Der Rahmenvertrag

Der Rahmenvertrag regelt die grundsätzliche Beziehung zwischen Kanzlei und Factor; er ist schuldrechtlicher Natur. Die Abtretung erfolgt i.d.R. in Form einer Globalzession, die bereits mit Abschluss des Rahmenvertrags vereinbart wird. Danach tritt die Kanzlei alle gegenwärtigen und zukünftigen Forderungen gem. § 398 BGB unter der aufschiebenden Bedingung (§ 158 Abs. 1 BGB) an den Factor ab, dass dieser die Forderung ankauft. Statt im Rahmen einer Globalabtretung können die Forderungen auch einzeln abgetreten und angekauft werden.

Mit dem Forderungsübergang gehen weitere Rechte über, z.B. die Auskunftspflicht der Kanzlei gegenüber dem Factor nach § 402 BGB. Danach hat die Kanzlei dem Factor die zur Durchsetzung der Forderung notwendigen Auskünfte zu erteilen und zum Beweis der Forderung dienende Urkunden, soweit sie sich in seinem Besitz befinden, auszuliefern.

9.1.1 Allgemeines

Zunächst einmal werden die zu erbringenden Dienstleistungen des Factors festgelegt. Dabei kann es sich um das echte Factoring handeln, bei dem die Forderung kreditversichert ist. Der Delkrederefall tritt z.B. ein, wenn

- ein gerichtliches Insolvenzverfahren eröffnet oder vom Gericht mangels Masse abgewiesen wurde,
- ein vom Gericht festgestellter Schuldenbereinigungsplan angenommen wurde,
- ein außergerichtlicher Liquidations- oder Quotenvergleich mit Schuldnern zustande gekommen ist

oder

- Maßnahmen der Einzelzwangsvollstreckung des Factors gegen den Debitoren nicht zur vollen Befriedigung geführt haben.

Wird das echte Factoring gewählt, kann dies optional im stillen oder offenen Verfahren durchgeführt werden. Beim stillen Factoring wird die Abtretung dem Debitoren gegenüber nicht offengelegt.

Die Vertragspartner können aber auch vereinbaren, dass das Forderungsausfallrisiko und die Kosten für die gerichtliche Beitreibung bei der Kanzlei verbleiben (unechtes Factoring).

Unabhängig vom Abschluss eines Factoringvertrags besteht auch die Möglichkeit des reinen Forderungsmanagements. In diesem Rahmen kann der Factor Rechnungs- und Mahndruck entweder auf seinem Geschäftsbogen oder dem der Kanzlei vornehmen. Zudem besteht auch die Möglichkeit, eine mündliche Mahnstufe zu vereinbaren. Dazu ist es notwendig, dass die Kanzlei dem Factor sowohl aktuelle Rufnummer als auch E-Mail-Adresse seiner Debitoren übermittelt.

9.1.2 Bruttojahresumsatz

Grundlage des Factoring und vor allem der damit verbundenen Gebühren ist der Bruttojahresumsatz.

Davon zu unterscheiden ist der angediente Umsatz. Das bedeutet, die Kanzlei muss grundsätzlich weder ihren kompletten Jahresumsatz noch einen irgendwie bezifferten Mindestumsatz andienen. Umsätze von Debitoren, die die Honorare z.B. durch Lastschrift rechtzeitig und in voller Höhe entrichten, müssen also dem Factor nicht unbedingt angedient werden. Insoweit kann das Forderungsmanagement in der Kanzlei verbleiben. Allerdings sollten nicht ausschließlich die schlechten Risiken Gegenstand des Factoring sein.

Einige Anbieter im Markt fordern allerdings einen festen Mindestumsatz bzw. einen prozentualen Anteil am Gesamtumsatz.

9.1.3 Kanzlei-Limitkonto

Auf der Grundlage des angedienten Bruttojahresumsatzes wird der Kanzlei ein sog. Kanzlei-Limitkonto eingerichtet, innerhalb dessen die Kanzlei alle ihre bestehenden und künftigen Forderungen aus dem Steuerberatungsverhältnis mit den Debitoren an den Factor abtritt. Die Festlegung des Limits hilft dem Factor, das Ausfall- und Forderungsrisiko besser kalkulieren zu können.

Es beträgt grundsätzlich $1/8$ des angedienten Umsatzes; dabei wird eine durchschnittliche Forderungslaufzeit von 45 Tagen ($45/360 = 1/8$) zugrunde gelegt. Das Kanzleilimit kann höher festgelegt werden, z.B. wenn die Forderungslaufzeit von vorneherein länger gewählt wird oder bei Kanzleien in Urlaubsregionen mit Saisongeschäft.

Das Limit in Höhe von $1/8$ des Bruttojahresumsatzes ist meist ausreichend, da dieser nicht auf einmal erwirtschaftet wird, sondern sukzessive im Verlauf des Wirtschaftsjahrs. Insoweit wäre ein dem Bruttojahresumsatz entsprechendes Kanzlei-Limitkonto unnötig.

Der Factor ist verpflichtet, Honorarforderungen bis zur Höhe dieses Limits anzukaufen.

Beispiel:

Angedienter Bruttojahresumsatz (BJU):	160.000 €
Kanzlei-Limitkonto $1/8$ des BJU:	20.000 €

Der Factor kauft gleichzeitig Forderungen bis 20.000 € an. Wenn das Limit erschöpft ist, werden die Forderungen als Abwicklungsforderungen behandelt und nachgekauft, wenn das Kanzleilimit durch Begleichung von Forderungen der Debitoren wieder frei geworden ist.

Auf der Grundlage des Ankaufs wird auch für Debitoren ein Limit (z.B. 1.500 €) vergeben, bis zu dessen Höhe Forderungen erworben werden. Dies ist wie ein Kontokorrent zu sehen. Zahlt der Debitor zügig binnen zwei Wochen nach Rechnungsdatum, kann theoretisch ein Honorarumsatz von $52/2 * 1.500 € = 39.000 €$ im echten Verfahren p.a. angekauft und ausgezahlt werden.

Die Inanspruchnahme/Auslastung des Kanzlei-Limitkontos liegt nach statistischen Erhebungen eines Anbieters im Jahreszeitraum zwischen 58 und 82 %¹⁹. Bei dieser Erhebung handelt es sich um angeschlossene Kanzleien, die ihren Brutto-jahresumsatz um Factoreinzüge und A-Mandate gekürzt haben und so einen Factoring-Jahresumsatz in Höhe von 65–80 % ihres Brutto-Kanzleiumsatzes zum Factoring-Ankauf geben.

9.1.4 Bestimmung der Fälligkeiten

Im Rahmenvertrag legt die Kanzlei auch die Fälligkeit der Honorarforderung fest. Die Bestimmung der Fälligkeit kann für jeden Debitoren individuell erfolgen und jederzeit den aktuellen Mandatsverhältnissen angepasst werden.

9.1.5 Mahnläufe

Ebenfalls im Rahmenvertrag werden die Mahnläufe geregelt. Auch hier bestimmt die Kanzlei selbst, wann und wie oft welcher Debitor gemahnt wird. Diese Bestimmung ist nicht nur bei Vertragsschluss, sondern jederzeit möglich. So kann die Kanzlei jederzeit individuell auf die wirtschaftliche Situation des Debtors eingehen und das Mahnwesen entsprechend steuern.

9.1.6 Zahlungseingänge

Der Factor richtet für jeden Rechtsanwalt ein eigenes Konto ein; Zahlungen des Debtors fordert er auf dieses Konto ein. Dadurch wird der direkte Zahlungsrückfluss an den Factor erreicht.

9.2 Ausführungsverträge

In Ausführung des Rahmenvertrags werden nachfolgend die Honorare im Rahmen des Kanzlei-Limitkontos abgetreten.

Die Abwicklung erfolgt durch Einreichung der Rechnungen an den Factor. Soweit die Einreichung elektronisch erfolgt und daher das Formerfordernis des § 10 Abs. 1 RVG in Form der eigenhändigen Unterschrift des Rechtsanwalts in Rede steht, lässt sich dieses Schriftformerfordernis entweder im Rahmen des Anwaltsvertrags abbedingen oder später im Fall eines Honorarprozesses bis zum Schluss der mündlichen Verhandlung nachholen.

Empfehlung: Falls es zum Honorarprozess kommt, sollte dem Debitoren vor Klageerhebung die Rechnung sicherheitshalber noch einmal im Original unterschrieben zugeleitet werden (z.B. mit der letzten Mahnung), damit Einwendungen gegen die Fälligkeit und damit den Klageanlass definitiv ausgeschlossen sind.

Sobald die Rechnung durch den Factor erfasst ist, erfolgt die Auszahlung des Rechnungsbetrages – anbieterabhängig in voller Höhe ohne Abzüge oder abzüglich eines Sicherheitseinbehalts – auf das Konto der Kanzlei.²⁰ In der Regel ist das Geld spätestens 36 Stunden nach Einreichung der Rechnung für die Kanzlei verfügbar.

¹⁹ Erhebung bei Factoringkunden der DEGEV eG 2014

²⁰ Hinweis: Das ist das Geschäftskonto des Rechtsanwalts, nicht sein für Zwecke der Zahlung von Debitoren vom Factor eingerichtetes Konto.



Rechnungen zu Geld machen ohne Wartezeit

Entspannt und zufrieden

Auch wenn Ihre Kunden beim Bezahlen mal länger brauchen:
Innerhalb von 36 Stunden bekommen Sie Ihr Geld!



schnell



transparent



persönlich



liquide

So einfach geht's:



1. Anmeldung



2. Datenübergabe



3. Rechnung



4. Geldeingang

Super günstig:
Nur 3.95 %
vom Rechnungsbetrag

Die optimale Lösung für Mittelstand, Freiberufler, Selbstständige und Freelancer

Unser Full-Service-Factoring bietet folgende Leistungen

- ⊕ Ankauf von Forderungen auch gegen Privatpersonen
- ⊕ Forderungsmanagement auch für nicht angekaufte Forderungen
- ⊕ Ratenzahlungsvereinbarungen
- ⊕ Gerichtliches Mahnwesen / Inkasso inklusive bei angekauften Forderungen
- ⊕ Auszahlung innerhalb von 36 Stunden sichert Unabhängigkeit von der Hausbank

Rechnung36 ist ein Service der

INVOIS
Arbeiten ohne Außenstände

InVois AG
Schillerstr. 44, 67098 Bad Dürkheim,
info@rechnung36.de
www.rechnung36.de

Weitere Informationen gibt's hier:

Homepage
www.Rechnung36.de

lexoffice-Blog:
"Geld erhalten ohne Wartezeit"

lexoffice
BusinessPartner

10. Vergleich des Factoring mit Kontokorrentkredit

Stellt man den klassischen Kontokorrentkredit dem Factoring gegenüber, so ergibt sich folgendes Bild:

Finanzierungsmerkmale	Factoring	Kontokorrent
Prüfung Bilanzen, BWA, Bonität	ja	ja
Stellung „harter“ Sicherheiten	nein	ja
Persönliche Bürgschaft erforderlich	nein	ja
Automatisch wachsende Finanzierungslinie	ja	nein
Inkl. Debitorenmanagement	ja	nein
Inkl. Mahn- und Inkassowesen	ja	nein
Inkl. Forderungsausfallschutz	ja	nein
Finanzierungshöhe offener Forderungen	100 %	ca. 25 %
Bilanztechnische Geltung als Eigenkapital	ja	nein
Führt zu Ratingverbesserung	ja	nein
Liquiditätsrückzahlungspflicht	nein	ja

Der Vergleich zeigt, dass die Anforderungen an das Factoring wesentlich geringer sind als an den Factorkredit. Lediglich die Prüfung der Bilanzen, BWA und Bonität ist in beiden Fällen notwendig. Während sich das Factoring jedoch darin erschöpft, verlangt der Factorkredit darüber hinaus noch Sicherheiten und Bürgschaften. Die Forderungen werden beim Kontokorrentkredit deutlich geringer bewertet und kreditiert und müssen zudem zurückgezahlt werden.

11. Vorteile des Factoring

Grundsätzlich sind nicht alle Vorteile des Factoring für den Mittelstand auch gleichzeitig für die Branche der rechtsberatenden Berufe von Vorteil (z.B. Effekt der Bilanzverkürzung und damit verbunden Kennziffernverbesserungen, Refinanzierung internationalen Güterverkehrs usw.). Andererseits zeitigt das Spezialfactoring Vorteile, die für die Rechtsanwaltsbranche zurechtgeschnitten sind.

11.1 Rechnungen werden auf formelle Fehler geprüft

Der Factor achtet darauf, dass die Gebührenrechnungen formell in Ordnung sind, da er sie ja später im Zweifel einklagen muss. Rechnungen über Forderungen höher als 5.000 € werden daher besonders auf formelle Ordnungsmäßigkeit geprüft. So hat die Kanzlei die Möglichkeit, die Rechnungen rechtzeitig zu korrigieren und in ordnungsgemäßen Zustand zu versetzen. Das schärft auf Dauer die Sensibilität, Fehler bei der Rechnungserstellung nach Möglichkeit zu vermeiden. Nur bei Spezialisten einer Branche oder Nische (Spezialfactoringunternehmen) werden solche Leistungen angeboten. Ein Anbieter gewährt beispielsweise Hilfestellung im Gebührenrecht und stellt zusätzlich eine Honorarabrechnungssoftware für die Gebührenabrechnung zur Verfügung, mit der man die Rechnung erstellen und digital dem Factor übermitteln kann.

11.2 Rechnungen werden zeitnäher erstellt

Die Möglichkeit, die Forderung über den Factor zeitnah zu realisieren, führt dazu, dass auch die dafür notwendigen Rechnungen schneller erstellt werden, was wiederum die Beitreibungswahrscheinlichkeit stark erhöht (siehe Abschnitt A.2.3). Zudem verringert sich die Gefahr der Verjährung. Fakt ist nämlich immer noch, dass am Jahresende vermehrt Mahnbescheide beantragt werden, um die Verjährung zu vermeiden.

11.3 Forderungsausfall lässt sich ausschließen

Im Rahmen des echten Factorings sind die Forderungen zu 100 % des Bruttorechnungsbetrags gegen Ausfall versichert, soweit nicht die Veritätshaftung greift. Sofern die Forderungen im Rahmen des unechten Factoring beglichen wurden, ist die Kanzlei im Fall der Nichtrealisierung durch den Factor zwar verpflichtet, die Forderung zurückzuerwerben; dann weiß sie aber auch, dass dieser Debitor auf Dauer keine Deckungsbeiträge leistet, sodass erwogen werden sollte, dieses Mandat zu kündigen. In Verbindung mit der vorherigen Bonitätsprüfung des Debtors durch den Factor sind somit Forderungsausfälle nahezu auszuschließen, wenn die Kanzlei Teile oder das gesamte Honorar durch Vorschüsse gesichert hat.

11.4 Liquidität steigt

Der unmittelbare Zufluss der Liquidität nach Rechnungserstellung bewirkt einen Rückgang der Außenstände. Es werden bis zu 100 % des Bruttorechnungsbetrags ausgezahlt.

Echtes und unechtes Factoring können kombiniert werden, um damit den höchsten Liquiditätseffekt zu erzielen. Das ist z.B. dann der Fall, wenn ein Ankauf im Rahmen des echten Factoring mangels ausreichender Bonität des Debtors nicht in Betracht kommt, die Kanzlei jedoch den Ankauf möchte und gleichzeitig das Delkredere übernimmt. Hier sollte dann aber darauf geachtet werden, dass dem Debitoren die Abtretung angezeigt wird, um das Weiterleitungsrisiko des Factors auszuschließen, wenn der Debitor nicht an ihn, sondern an die Kanzlei zahlt (siehe Abschnitt B.4.1).

11.5 Entlastung

Beim Full-Service-Factoring übernimmt der Factor die Beitreibung sowohl angekaufter als auch nicht angekaufter Forderungen. Je nach gewünschter Fälligkeit und Mahnläufen werden Mahnungen gedruckt und versendet, auf Kanzleibriefpapier im stillen oder durch den Factor auf seinem Briefpapier im offenen Factoring.

Frei werdende Zeiten durch das ausgelagerte Forderungsmanagement können jetzt für das Kerngeschäft genutzt werden, etwa um den Fristendruck zu verringern.

11.6 Gewinn produktiver Zeiten, gesteigerte Wertschöpfung

Überwachung und Beitreibung von Außenständen sind der Eigenorganisation zuzurechnen, zählen also nicht zu den produktiven Zeiten, sondern den unproduktiven. Es liegt auf der Hand, dass sich bei einer Auslagerung dieser Arbeiten auf einen Dritten die unproduktiven Zeiten in produktive Zeiten wandeln und damit zur Erwirtschaftung eines Deckungsbeitrags genutzt werden können. Durch Auswertung der Leistungserfassung lässt sich der Wert dieser unproduktiven Zeiten leicht ermitteln. Die durch Auslagerung dieser Tätigkeiten eintretende Wertschöpfung ist offensichtlich.

Beispiel:

Personalkosten für Forderungsmanagement

Bruttogehalt/Monat	2.600,00 €	
KV/PV/RV/U Beitrag des AG	548,60 €	21,1 %
Steuerfreie Lohnbestandteile	70,00 €	
Pauschalversteuerte Bezüge	45,00 €	
Pauschale Steuern	7,59 €	
Summe/Jahr	39.254,28 €	
Weihnachtsgeld	1.000,00 €	
Urlaubsgeld	300,00 €	
KV/PV/RV/U Beitrag des AG	274,30 €	21,1 %
Gesamtkosten/Jahr	40.828,58 €	
Arbeitsstunden/Jahr	1.728,00	
Effektivkosten/Stunde für AG	23,63 €	

Forderungsmanagement

Effektivkosten/Stunden:	24	567,06 €
realisierbare Zeitgebühr/Std. (Mittelwert)	100 €/Std.	2.400,00 €
Wertschöpfung:		1.832,94 €

Kommt es zum Gebührenprozess, können sich die Kosten potenzieren, da dann i.d.R. die Kanzleileitung Auftrag, Leistungserbringung und Angemessenheit der Gebühren darlegen und beweisen muss. Gelingt dieses nicht oder nur z.T., entstehen entsprechende Anwalts- und Gerichtskosten zulasten des Forderungsmanagements.

11.7 Bonitätsprüfung der Debitoren

Unter Bonität ist nicht nur die Zahlungsfähigkeit, sondern auch die Zahlungswilligkeit zu verstehen. Hierzu werden die gängigen Auskunfteien wie Bürgel, Crefo, CEG, Schufa usw. herangezogen. Sollte ein im Vorfeld geprüfter neuer Debitor nicht über die entsprechende Bonität für einen Forderungskauf verfügen, sollte dies für die Kanzlei Anlass sein, nur noch gegen Vorschuss zu arbeiten.

Der Factor räumt dem Rechtsanwalt im Rahmen der Bonitätsprüfung für jeden Debitoren ein Limit ein. Dieses Limit legt fest, bis zu welchem Höchstbetrag der Factor bestehende und künftige Forderungen des Rechtsanwalts ankaufen wird. Bis zu diesem Debitorenlimit übernimmt der Factor in der Regel das komplette Ausfallrisiko. Forderungen eines Rechtsanwalts, die das Limit überschreiten, werden vom Factor treuhänderisch verwaltet.

Die Festlegung des Limits hilft dem Factor, das Ausfall- und Forderungsrisiko besser kalkulieren zu können.

Nach positiver Limitprüfung überweist die Factoringgesellschaft dem Rechtsanwalt die offene Forderung meist innerhalb von ein bis zwei Werktagen.

11.8 Professionelle Beitreibung – sensibles Forderungsmanagement

Nicht jeder Factor kann dem Rechtsanwalt in Gebührenrechtsangelegenheiten professionell zur Seite stehen. Insbesondere im Spezialfactoring wie dem des Rechtsanwaltsfactoring muss der Factor über anwaltliches Fachwissen verfügen.

Gelegentlich verzichten der Factor respektive dessen Rechtsanwälte darauf, Vorschusszahlungen bei nicht angekauften Honoraren auf das Honorar zu fordern, die jeder andere Rechtsanwalt für die Beitreibung verlangen würde. Auch hier ergibt sich ein direkter Liquiditätsvorteil. Ein Großteil der Fragen von Debitoren zur Gebührenhöhe, zu Bemessungsgrundlagen usw. kann durch den Factor beantwortet werden und entlastet den Rechtsanwalt damit entsprechend.

11.9 Vermeidung von Honorardiskussionen

Eine Erhebung durch den Autor im Kreise von Nutzern des Factoring ergab, dass Honorardiskussionen über Ansatz und Höhe durch Einschaltung eines Factoringunternehmens durchaus zurückgingen.

11.10 Individualität und Zusatz-Service

Ein Anbieter bietet beispielsweise die Möglichkeit, die Fälligkeitszeitpunkte und Mahnläufe individuell pro Debitor zu bestimmen. Ein Aufwand, der sich lohnen kann und keine Verärgerung durch neue vom Factor vorgegebene Zahlungsbedingungen bei den Debitoren auslöst. Denn manche Debitoren sind verwöhnt und nutzen „den Rechtsanwalt als Bank“, indem sie seine Rechnungen erst nach Monaten begleichen. In diesen Fällen kann den Debitoren individuell eine längere Frist und damit der spätere Beginn von Mahnläufen eingeräumt werden.

11.11 Bilanzverkürzung

Bilanzierende Rechtsanwälte haben den Vorteil der Bilanzverkürzung (EK-Quote steigt), der sich positiv auf das Ratingergebnis auswirkt. Die Bilanzverkürzung tritt aber nur beim echten Factoring ein, nicht beim unechten.

Beispiel:

Bilanz <u>vor</u> Factoring				Bilanz <u>nach</u> Factoring			
Aktiva		Passiva		Aktiva		Passiva	
AV	800	EK	300	AV	800	EK	300
UV		FK		UV		FK	
Vorräte	200	RSt	200	Vorräte	200	RSt	200
Forderungen LL	600	Verbk. Langfristig	450	Forderungen LL	90	Verbk. Langfristig	450
Kasse	10	Verbk. LL	660	Kasse	10	Verbk. LL	150
	1.610		1.610		1.100		1.100

EK-Quote = EK / GK

18,63%

Annahmen:

85% der Forderungen werden an Factor verkauft

15% wurden entweder nicht angedient oder mangels Bonität vom Factor nicht erworben.

Mit dem zugeflossenen Kapital aus Forderungsverkauf wurden nicht die langfristigen Verbk. sondern die Forderung LL unter Ziehung von Skonto beglichen

EK-Quote = EK / GK

27,27%

Resultat:

Das EK ist um 8,64% Punkte gestiegen

Die Bonität/Kreditwürdigkeit gegenüber Kreditinstituten steigt.

11.12 Weitere Vorteile sind

- Zinersparnis von hohen Kontokorrentzinsen,
- Wegfall von Forderungsausfällen,
- Zeitersparnis/Nervenschonung für Kanzleiführer und Angestellte,
- Konzentration auf das Kerngeschäft,
- Verbesserung des Ratingergebnisses,
- Wertsteigerung der Kanzlei durch transparente/gesicherte Zahlungsströme und nachweisbare Bonität der Debitoren,
- Reduzierung der Außenstände sowie
- Entspannung des Verhältnisses zum Debitoren und Rückgang der Einreden, da bei Zahlungsverzögerung der Factor mahnt (wenn gewünscht) und nicht die Kanzlei.

12. Nachteile des Factoring

Natürlich bringt das Factoring nicht nur Vorteile, sondern auch Nachteile, die allerdings im Verhältnis zu den Vorteilen kaum ins Gewicht fallen.

12.1 Know-how geht durch Outsourcing verloren

Ein in der Kanzlei betriebenes Forderungsmanagement hat ein gewisses Know-how in diesem Tätigkeitsbereich entstehen lassen. Bei einer Auslagerung wird dieses nicht mehr benötigt mit der Folge, dass es sich im Laufe der Zeit verflüchtigt und nicht mehr auf dem aktuellen Rechtsstand befindet. Wird das Forderungsmanagement zurückgeholt, muss dieses Know-how erneut aufgebaut werden.

12.2 Kosten

Neben der Factoringgebühr entstehen üblicherweise weitere Kosten durch Bonitätsprüfungen der Debitoren, Zinsen für die Zwischenfinanzierung bis zur Begleichung der Rechnung durch den Debitor. Die Factoringgebühren liegen inklusive aller Kosten meist um die Skontogrenze von 3 %. Je größer der angediene Umsatz, umso geringer die Gebühren (darin enthalten sind die Factoringgebühr, Zinsen für die bevorschusste Forderung, Bonitätsprüfungsgebühren der Debitoren, Druck und Versand von Mahnungen, Prolongationsgebühren usw.).

Auch Flatgebühren inklusive aller Kosten können vereinbart werden. Pauschalpreismodelle deckeln diese Kosten zwar nach oben, lassen jedoch weniger Spielraum für individuelle Fälligkeitsbestimmungen, Mahnläufe usw.

Manche Anbieter verlangen, den gesamten Jahresumsatz anzudienen, also auch solche Debitoren, für die Abbuchungsaufträge bestehen und die somit keinerlei Bonitätsrisiko darstellen.

Es werden auch gelegentlich Gebührenzahlungen nachgefordert, wenn der Mindestjahresbetrag nicht durch entsprechende Rechnungseinreichungen erreicht wurde. Es gibt auch Anbieter, die die Mindestgebühr in Bezug auf den Jahresumsatz erheben, gleichzeitig aber den Kauf von Forderungen gegenüber Privatpersonen ausschließen, was wiederum heißt, dass alle gewerblichen Forderungen angediene werden müssen.

Unterm Strich dürfte sich das Factoring aus Kostengesichtspunkten durchaus lohnen (siehe Abschnitt B.4.9). Denn von den Kosten des Factoring sind die eingesparten Personalkosten für das bisherige Forderungsmanagement in Eigenregie, die jährlichen Forderungsverluste in % vom Umsatz und die gewährten Skonti in Abzug zu bringen. Hinzuzurechnen ist die erhöhte Wertschöpfung (siehe Abschnitt B.11.6).



Stärken und Verbindungen einer Gemeinschaft nutzen

Mehr als die Summe aller Teile:
**Unsere Mitglieder profitieren von Vorteilen,
die nur ein Verband bieten kann:**

- Interessenvertretung auf Kommunal-, Landes- und Bundesebene
- in Kooperation mit dem BDS Bund der Selbständigen
- Förderungen, Fort- und Weiterbildungen
- Vergünstigungen und Vorteile
durch Rahmenverträge und Gruppentarife
- Netzwerke und Verbindungen

u.v.m.

**Unternehmer helfen Unternehmern.
Gemeinsam sind wir stark!**

**Bald auch
in Rheinland-Pfalz!**

Ihr Jochen Stepp
für den in Gründung befindlichen
Landesverband Rheinland-Pfalz

Menschliche Nähe ist uns wichtig.

Ihre persönlichen Ansprechpartner:

Dieter Hagelstein, Präsident · dieter.hagelstein@vdsuf.de

Werner Schulze, Vizepräsident · werner.schulze@vdsuf.de

VDSUF Verband
der Selbständigen
und
Freiberufler e. V.

Hauptstraße 60 · 23611 Bad Schwartau
Telefon 0451 280 20 96 · info@vdsuf.de
www.vdsuf.de

13. Erfahrungen von Nutzern des Factoring

Im Rahmen einer Erhebung²¹ wurden speziell Nutzer des zustimmungsfreien Factoring über ihre Erfahrungen damit befragt. Dabei ergab sich folgendes Bild:

- Knapp 50 % der Befragten gaben an, dass sich ihre Liquidität seit Nutzung des Factoring signifikant verbessert habe, und zwar in einer Spanne von 20–80 %.
- Gut 25 % gaben an, dass sich die Zahlungsmoral ihrer Debitoren seit der Einführung verbessert habe.
- In gut 75 % der Fälle haben sich die Forderungsausfälle reduziert, in drei Fällen sogar um 75–80 %!
- Es zeigte sich eine leichte Zeitersparnis seit Inanspruchnahme des Factoring, wenn auch nicht durchgängig.
- Ähnliches gilt für die Rückführung der Kreditlinie bei der Hausbank. Dies war bei rund 25 % der Befragten der Fall, und zwar in einer Bandbreite von 10–50 %.

Nicht bestätigt hat sich die hier und da geäußerte Befürchtung, Debitoren könnten auf das Factoring negativ reagieren oder gar das Mandat kündigen.

Aus den Antworten, wie bspw.

- die Mahnungen kämen schneller und häufiger als früher und nicht vom Rechtsanwalt,
- die 1. Mahnung käme zu schnell,
- die Angabe der IBAN und die Kontoverbindung fehle,
- die Rechnung käme zerknittert beim Debitoren an,
- die Mahnfristen seien kurz und stattdessen werde ein persönlicher Anruf gewünscht,

folgt eindeutig, dass die Debitoren nicht das Factoring als solches für negativ befinden, sondern allenfalls Details der tatsächlichen Durchführung.

Zur Kündigung des Mandats hat der Einsatz des Factoring in keinem Fall geführt. Das kann jedoch schnell der Fall sein, wenn die Kanzlei Zahlungsmodalitäten mit dem Debitoren vereinbart, ohne den Factor hierüber zu informieren. In diesem Fall beruhte eine eventuelle Mandatskündigung aber auf dem unabgestimmten Eingreifen des Rechtsanwalts in das Factoringverfahren.

Als weitere positive Erfahrungen gaben die Nutzer an:

- signifikanter Rückgang der Einreden,
- Abschluss und Überwachung von Ratenzahlungsvereinbarungen durch den Factor,
- verbesserte Kommunikation im offenen Full-Service-Factoring.

²¹ Erhebung bei Factoringkunden der DEGEV eG 2014

C. Fazit

Das Factoring ist ein effizientes und schlankes Verfahren, die Liquidität der Kanzlei unmittelbar zu erhöhen und Forderungsausfälle auf ein Minimum zu reduzieren.

Statt Debitoren als Anreiz für eine kurzfristige Zahlung der Gebühren Skonto in Höhe von 3 % gewähren zu können, sollten Rechtsanwälte besser für 3 % die vollen Leistungen des echten Factorings in Anspruch nehmen. Damit wird die Forderung nicht nur sofort realisiert, es wird auch das komplette Mahnwesen übernommen und das Honorar ist gegen Ausfall versichert.

Factoring ist in jeder Hinsicht flexibel, was den angedienten Umsatz und die individuelle Steuerung des Mahnverfahrens betrifft.

Nutzer des Factoring erzielen Vorteile im Hinblick auf die Zahlungsmoral der Debitoren sowie Zeiteinsparungen und konnten vielfach auch die Kreditlinie bei der Hausbank reduzieren und die Wertschöpfung positiv beeinflussen.

Am wichtigsten ist aber die Feststellung, dass die Debitoren das Factoring als normalen Vorgang betrachten und sich die Befürchtung der Berufsangehörigen, Debitoren könnten das Mandat kündigen, wenn man sich des Factoring bedient, als absolut grundlos erwiesen hat.

Bilanzierende Rechtsanwälte haben den Vorteil der Bilanzverkürzung (EK-Quote steigt), der sich positiv auf das Ratingergebnis auswirkt.

D. Weiterführende Literatur

- | | |
|------------------------------|---|
| Apel, Rüdiger | Effizientes Forderungsmanagement, BBKM 11/2007, S. 266 ff. |
| Gilgan, Hans-Günther | Praktischer Ablauf des Factorings, Der Honorar-Brief für Steuerberater, 2015, S. 4 ff. |
| Ders. | Forderungsmanagement für Steuerberater, 1. Auflage 2015, NWB Verlag, Herne |
| Hau, Michael/ Kahlcke, Hauke | Factoring ist auch für Steuerberater eine Finanzierungsalternative, FLF 2010, S. 86 ff. |
| Stumpf, Wolf | Factoring – ein modernes und attraktives Finanzierungsinstrument zur Liquiditätssicherung, BB 2012, S. 1045 ff. |
| Walter, Jens | Factoring als alternatives Finanzierungsinstrument für den Mittelstand, Saarbrücken 2010 |
| Wessel, Magdalena | „KWG light“: Zwei Jahre Aufsicht über Factoring-Unternehmen, FLF 2011, S. 128 ff. |



Der bewährte RVG-Kommentar in Neuauflage!

Neu



AnwaltKommentar RVG

Rechtsanwaltsvergütungsgesetz

Herausgegeben von RA Norbert Schneider und RiOLG a.D. Hans-Joachim Wolf (†)
8. Auflage 2017, ca. 3.400 Seiten,
gebunden, Subskriptionspreis
(bis 3 Monate nach Erscheinen)
ca. 149,00 €, danach ca. 169,00 €
ISBN 978-3-8240-1381-4
Erscheint Dezember 2016



perfekt beraten

Die 8. Auflage des bewährten „AnwaltKommentar RVG“ verschafft Ihnen den erforderlichen Durchblick im anwaltlichen Gebührenrecht. Sie gibt **fundierte Antworten auf gebührenrechtliche Fragestellungen** und bietet **alles, was Sie für die optimale Abrechnung benötigen**. Die Neuauflage bringt das Werk auf den aktuellen Stand der Rechtsprechung und Literatur; dabei berücksichtigen die Autoren selbstverständlich auch die **ersten Praxiserfahrungen und Entscheidungen zum 2. KostRMoG und zur PKH-Reform**.

Eingearbeitet werden darüber hinaus u.a. die Änderungen durch:

- das Gesetz zur Änderung des Unterhaltsrechts und des Unterhaltsverfahrensrechts sowie zur Änderung der Zivilprozessordnung und kostenrechtlicher Vorschriften
- das Gesetz zum Internationalen Erbrecht und zur Änderung von Vorschriften zum Erbschein sowie zur Änderung sonstiger Vorschriften
- das Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie 2011/99/EU über die Europäische Schutzanordnung und zur Durchführung der VO (EU) Nr. 606/2013 über die gegenseitige Anerkennung von Schutzmaßnahmen in Zivilsachen

- das Gesetz zur Durchführung der VO (EU) Nr. 1215/2012 über die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handels-sachen

Das komplexe Gebührenrecht wird im Kommentar glasklar durch:

- eine in allen Vorschriften **einheitliche übersichtliche Gliederung**, die einen schnellen Zugriff auf die jeweilige Fallkonstellation gewährleistet
- Erläuterungen zu **Kostenerstattung und Rechtsschutzversicherung**
- Darstellung der Einzelprobleme in **übersichtlichen ABC-Listen**
- den **nach prozessrechtlichen Besonderheiten** (FamR, ArbR, SozR etc.) getrennten Aufbau in einzelnen Vorschriften
- zahlreiche **Abrechnungsbeispiele** und **Musterberechnungen**
- **Tipps** aus der Praxis
- eine **Kommentierung der Abrechnungsgrundsätze für Verkehrs-unfallregulierungen** sowie des Abkommens über das Honorar für Akteneinsicht und -auszüge aus Unfallstrafakten im Anhang

Bestellen Sie im Buchhandel oder beim Verlag:
Telefon 0228 91911-0 · Fax 0228 91911-23
www.anwaltverlag.de · info@anwaltverlag.de



DeutscherAnwaltVerlag