

## Liquidität als Grundlage wirtschaftlich erfolgreicher Kanzleiführung: Ein Plädoyer für das Instrument der Verrechnungsstelle

Steuerberater sind Unternehmer und müssen daher wie andere Unternehmer auch die aus ihrer Tätigkeit resultierenden Forderungen geltend machen und notfalls Beitreiben. Anderenfalls kann die Liquidität des Unternehmens „Steuerberatungskanzlei“ mit z. T. gravierenden Folgen gefährdet sein.

### Sinkende Beitreibungswahrscheinlichkeit

Zunächst einmal sinkt mit zunehmendem Zeitablauf die Wahrscheinlichkeit der Forderungsrealisierung erheblich. 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) <http://www.dwa-wirtschaftsauskunft.de/bonitaetsauskuenfte/forderungsverluste.htm>

### Forderungsverluste durch Inanspruchnahme des Rechtswegs

Müssen Forderungen auf dem Rechtsweg beigetrieben werden, besteht die nicht unerhebliche Gefahr, mit der Forderung ganz oder teilweise auszufallen, weil die Auftragserteilung mangels schriftlicher Vereinbarungen nicht nachgewiesen werden kann und/oder die Berechnung formell fehlerhaft ist, insbesondere der Nachweis der Angemessenheit der Gebühren misslingt.

Soweit es gelingt, die Angemessenheit der Gebühren darzulegen und unter Beweis zu stellen, holt das Ge-

richt in der Regel mangels eigener Sachkompetenz ein mit Kosten verbundenes Gutachten ein. Kommt der Sachverständige zum Ergebnis, die Gebühr sei überhöht, wird der Steuerberater im Verhältnis des Obsiegens zum Unterliegen zur Tragung der Kosten des Rechtsstreits verurteilt. Um das zu vermeiden, werden vielfach die vom Gericht unterbreiteten Vergleichsvorschläge akzeptiert, so dass regelmäßig Abschläge von den Gebühren hinzunehmen sind.

### Gefahr der Rückforderung von bereits gezahltem Honorar

Damit ist aber noch nicht Schluss: unter Hinweis auf eine solche Entscheidung kommen Auftraggeber auf die Idee, auch noch rückwirkend für nicht verjährte Zeiten zu viel gezahltes Honorar zurück zu fordern! Um das zu vermeiden, kommt es entscheidend darauf an, die Grundlagen des Gebührenanspruchs bereits im Vorfeld sauber zu dokumentieren, insbesondere durch den schriftlichen Abschluss von Aufträgen und eine aussagekräftige Leistungserfassung, um die Angemessenheit der Gebühren belegen zu können.

### Angst vor Mandatsverlust

Ein anderes Thema ist die laxer Zahlungsmoral manch eines Auftraggebers. Man lässt sich Zeit, vertröstet den Steuerberater und kokettiert damit, dass es ja auch noch andere Berater gäbe. Aus Angst vor einer Mandatskündigung wird dann dem Mandanten erneut nachgegeben und die für den laufenden Kanzleibetrieb notwendige Liquidität verringert sich zusehends, ganz abgesehen vom Autoritätsverlust des Steuerberaters und damit sich weiter verschlechternder Zahlungsmoral der Auftraggeber.

## **Hoher Forderungsbestand wirkt sich negativ auf Praxisveräußerung aus**

Ein hoher Forderungsbestand ist aber auch bei einer geplanten Veräußerung der Kanzlei ein erhebliches Problem. Der/die Praxisübernehmer/in wird das damit verbundene Risiko kaum übernehmen wollen. Die Folge: ein geringerer Kaufpreis.

## **Höhere Finanzierungskosten**

Schließlich finanzieren Kanzleien nicht selten ihr laufendes Geschäft und ggf. auch Investitionen mittels Kontokorrents und akzeptieren einen hohen Zinssatz.

## **Eine Lösung: Nutzen Sie das Instrument der Verrechnungsstelle für Steuerberater (Factoring)**

Im Hinblick auf vorgenannte Problemfelder kann das Factoring gute Dienste leisten. Und das funktioniert wie folgt: Der Steuerberater verkauft seine Forderung gegen den Auftraggeber an einen sog. Factor, von dem er innerhalb von 1-2 Tagen sofort den Rechnungsbetrag ausgezahlt erhält, bei manchem Anbieter gegen einen kleinen Einbehalt. Danach kümmert sich der Factor um die Beitreibung der Gebühren. Je nachdem, um welche Form des Factorings es sich handelt, können Forderungsausfälle fast gänzlich vermieden werden.

## **Echtes Factoring:**

Das echte Factoring ist der sicherste Weg, Forderungsausfälle zu vermeiden. Denn hierbei übernimmt der Factor das volle Forderungsausfallrisiko (Delkredere-Risiko). Hierbei handelt es sich um einen Forderungskauf. Allein das Veritätsrisiko verbleibt beim Steuerberater, d. h. er haftet für den tatsächlichen Bestand der Forderung, nicht jedoch für deren Einbringlichkeit (Bonität).

## **Unechtes Factoring**

Hier bleibt das Delkredere-Risiko beim Steuerberater. Kann der Factor die Forderung nicht realisieren, muss

der Steuerberater den Forderungsbetrag zurückzahlen. Insoweit handelt es sich um ein Kreditgeschäft.

## **Offenes Factoring**

Beim offenen Factoring muss der Auftraggeber der Abtretung zustimmen bzw. muss die Forderung zuvor rechtskräftig festgestellt worden sein. Zudem muss der Auftraggeber darüber informiert werden, dass den Steuerberater dem neuen Gläubiger gegenüber eine Informationspflicht trifft. Beim offenen Factoring ist im Hinblick auf die Zustimmung des Auftraggebers auch die Einschaltung gewerblicher Inkassounternehmen möglich.

## **Stilles Factoring**

Beim stillen Factoring ist die Zustimmung des Auftraggebers nicht notwendig; dieser erfährt von der Abtretung nichts. Erst mit der Einleitung gerichtlicher Maßnahmen ändert sich daran etwas. Das stille Factoring ist für Steuerberater besonders interessant: es erspart die lästige Formalie, sich von jedem Auftraggeber die schriftliche Zustimmung zur Abtretung einzuholen und ihn entsprechend zu informieren bzw. die Forderung erst rechtskräftig feststellen zu lassen. Voraussetzung des stillen Factoring ist aber, dass es sich bei dem Factoringunternehmen um „Personen und Vereinigungen im Sinne des § 3 Nr. 1 bis 3 StBerG“ handelt, also um Steuerberater, Steuerbevollmächtigte, Rechtsanwälte, niedergelassene europäische Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und vereidigte Buchprüfer (Nr. 1), Partnerschaftsgesellschaften, deren Partner ausschließlich die in Nummer 1 genannten Personen sind (Nr. 2) und Steuerberatungsgesellschaften, Rechtsanwalts-gesellschaften, Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und Buchprüfungsgesellschaften (Nr. 3).

Rechtsanwälten bzw. Rechtsanwalts-gesellschaften steht das Factoring-geschäft uneingeschränkt offen. Es gibt keinerlei berufsrechtliche Probleme, insbesonde-

re nicht unter dem Aspekt der gewerblichen Tätigkeit, die Rechtsanwälten im Gegensatz zu Steuerberatern nicht verboten ist. Steuerberater bzw. Steuerberatungsgesellschaften benötigen für das Factoring dagegen eine Ausnahmegenehmigung vom Verbot der gewerblichen Tätigkeit. Gewerbliche Inkassounternehmen können das stille Factoring dagegen nicht praktizieren. Je nachdem, welche Dienstleistungen der Factor neben der Finanzierung zusätzlich übernimmt, unterscheidet man z. B. zwischen Fälligkeitsfactoring, Full-Service Factoring, Inhouse-Factoring und Ausschnittsfactoring (siehe Glossar).

**Fazit:**

- Das Factoring ist ein effizientes und schlankes Verfahren, die Liquidität der Kanzlei unmittelbar zu erhöhen und Forderungsausfälle auf ein Minimum zu reduzieren.
- Einige Berufsangehörige gewähren ihren Auftraggebern Skonto in Höhe von 3 %, obgleich sie für 3% die Leistungen des Factoring erhalten können,

somit das Geld nicht nur gleich auf dem Konto ist, sondern auch das komplette Mahnwesen übernommen wird und das Honorar gegen Ausfall versichert ist.

- Factoring ist flexibel, was den angedienten Umsatz und die individuelle Steuerung des Mahnverfahrens betrifft.
- Nutzer des Factorings erzielen Vorteile im Hinblick auf die Zahlungsmoral der Auftraggeber sowie Zeiteinsparungen und können vielfach auch die Kreditlinie bei der Hausbank reduzieren.
- Wichtig ist die Feststellung, dass Auftraggeber das Factoring als normalen Vorgang betrachten und sich die Befürchtung der Berufsangehörigen, Auftraggeber könnten das Mandat kündigen, wenn man sich des Factorings bedient, in der Praxis als grundlos erwiesen hat.
- Bilanzierende Steuerberater haben den Vorteil der Bilanzverkürzung (EK-Quote steigt), was sich positiv auf das Ratingergebnis auswirkt.

Autor: Rechtsanwalt Hans-Günther Gilgan, Münster

## Marktneuheit – DKV-Zusatzversicherung bietet Privatpatientenstatus

Die medizinische Versorgung der Krankenkasse ist grundsätzlich ausreichend. Dennoch wollen viele gesetzlich Versicherte nicht auf die Vorteile als Privatpatient verzichten. Bisher mussten sie sich für ein System entscheiden. Dank einer Tarifinnovation der DKV Deutsche Krankenversicherung AG ist dies nun nicht mehr nötig. Vielmehr können gesetzlich Versicherte die Vorteile beider Systeme kombinieren, bleiben in der Krankenkasse versichert und werden zum Privatpatienten in allen Bereichen sowie bei sämtlichen ärztlich verordneten Leistungen.

Als Kooperationspartner des Steuerberaterverbandes im Lande Bremen e.V. bietet die DKV mit dem Tarif BMG den kompletten Privatpatientenstatus für

gesetzlich Versicherte. Mit einem einzigen Zusatztarif können sich gesetzlich Versicherte quasi genauso stellen, als wären sie im verkaufstärksten DKV-Tarif BestMed Komfort vollversichert. Bei der gesetzlichen Krankenkasse wählen die Kunden Kostenerstattung, erhalten also vom Arzt eine Rechnung, die sie dann bei ihrer Kasse einreichen. Die Kasse erstattet ihren Anteil, die DKV übernimmt dann die verbleibenden Kosten – insgesamt in gleicher Höhe wie bei ihren Vollversicherten. Gerade für Familien mit Kindern, die gerne in der gesetzlichen Kasse bleiben möchten, kann eine solche Absicherung sehr attraktiv sein.