

Ich werde mich als Präsident der Steuerberaterkammer Schleswig-Holstein nicht zu politischen Äußerungen hinreißen lassen. Diese Aufgabe steht dem Verband zu. Persönlich finde ich die Beantwortung dieser Frage vor dem aktuellen politischen Hintergrund, insbesondere der Flüchtlingsproblematik, ausgesprochen schwierig.

VN: Wir hoffen für Sie, dass Ihnen Ihr Engagement noch ein wenig Zeit für ein Hobby lässt. Was unternehmen Sie gerne in Ihrer Freizeit?

BK: Da zwei unserer drei Kinder bereits ausgezogen sind, genießen wir es, dass wir regelmäßig alle zusammenkommen, um gemeinsam zu essen, zu diskutieren und Spaß zu haben.

Meinen sportlichen Ausgleich finde ich beim Golfen. Im Urlaub gehe ich auch Windsurfen oder Snowboarden.

Dr. Yvonne Kellersohn und Lars-Michael Lanbin sprachen mit Boris Kurczinski.

Die Internetnutzung auf mobilen Geräten wie Smartphones oder Tablets steigt seit mehreren Jahren kontinuierlich an. Und dieser Trend wird sich auch in Zukunft fortsetzen. Wie reagiert Ihre Kanzleihomepage heute auf Ihre mobilen Mandanten? Und was muss Ihre Website künftig zu leisten instande sein, um von Mandanten gefunden, gelesen und gelikt zu werden?



Markus Danningger

Das Internetsurfen ist eine mobile Angelegenheit. Mehr als zwei Drittel nutzen das World Wide Web mobil.

Auch zwei von drei Mandanten greifen von Smartphones oder Tablets mobil auf Ihre Kanzleihomepage zu, Tendenz steigend. Denn in Zukunft werden PCs vermehrt von „intelligenten Gegenständen“ abgelöst werden.

Mit Spannung werden derartige Innovationen erwartet, wie z.B. Apple Watch® mit Internet am Armgelenk oder Google Glass® mit Onlinezugang vom Nasenrücken aus. Damit Ihre Kanzleihomepage von allen aktuellen und zukünftigen mobilen Geräten optimal genutzt werden kann, braucht es eine Technologie, die auf jedes Endgerät „reagiert“ und die Webinhalte ent-

sprechend optimiert darstellt. Responsive Webdesign stellt dies sicher.

Was ist Responsive Webdesign?

Responsive Webdesign – im übertragenen Sinn „reagierendes“ Webdesign – ist eine Technologie, mit der flexible und intelligente Homepages erstellt werden. Wird Ihre Kanzleiwebsite mit Responsive Webdesign gestaltet, passen sich Inhalt, Aufbau und Navigation Ihrer Homepage automatisch an den verfügbaren Rahmen des Endgeräts an.

Das heißt, durch Responsive Webdesign reagiert Ihre Website auf die Ihren Mandanten zur Verfügung stehende Bildschirmgröße. Dadurch werden Texte, Videos oder Formulare Ihrer Website auf Smartphone, Tablet, PC oder zukünftigen Internettools optimal dargestellt. Ihre Mandanten haben ein verbessertes Nutzungserlebnis, finden sich schnell auf Ihrer Homepage zurecht, greifen direkt und ohne zu scrollen auf wichtige Inhalte zu und navigieren mühelos durch Ihre Homepage – auch mit den Fingern. Ihre responsive Homepage präsentiert sich rundum benutzerfreundlich.

Bessere Ergebnisse in Suchmaschinen

Mit einer für moderne Endgeräte optimierten Homepage stoßen Sie nicht nur bei Ihren Mandanten auf wohlwollende Zustimmung, sondern werden auch von Suchmaschinen höher gereiht. Seit April 2015 behandelt Google Websites mit mobiler Nutzbarkeit in den Suchergebnissen bevorzugt.

Mit einer responsiven Kanzleihomepage profitieren Sie von einer Top-Platzierung bei Suchabfragen und dadurch von mehr Klicks als alle danach gereihten Adressen. Responsive Webdesign wirkt sich somit auch auf die Gewinnung von Neumandanten positiv aus.

Die Zukunft Ihrer Homepage

Wer von seinen Mandanten heute und in Zukunft im Internet gefunden, gelesen und gelikt werden möchte, entscheidet sich für einen Homepage-Relaunch auf Responsive Webdesign. Mit einer modernen, responsiven Kanzleiwebsite wird es Ihnen am besten gelingen, Ihren Mandanten ein benutzerfreundliches Informationsangebot am Puls der Zeit zu bieten und das Rennen um potenzielle Neumandanten für Ihre Steuerkanzlei zu entscheiden.

Markus Danningger, Geschäftsführer Atikon Marketing & Werbung GmbH, Kornstraße 4, A-4060 Leonding www.atikon.com

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



Hans-Günther Gilgan

Steuerberater sind Unternehmer und müssen daher wie andere Unternehmer auch die aus ihrer Tätigkeit resultierenden Forderungen geltend machen und notfalls betreiben. Anderenfalls kann die Liquidität des Unternehmens „Steuerberatungskanzlei“ mit zum Teil 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

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 wenn der Nachweis der Angemessenheit der Gebühren misslingt.

Soweit es gelingt, die Angemessenheit der Gebühren darzulegen und unter Beweis zu stellen, holt das Gericht 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, sodass regelmäßige 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 zurückzufordern! 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 laxen Zahlungsmoral mancher Auftraggeber. 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 Kontokorrent 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 (Delkrederisiko). 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 Delkrederisiko 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 i.S.d. § 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 Factoringgeschäft uneingeschränkt offen. Es gibt keinerlei berufsrechtliche Probleme, insbesondere 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 Ausnahme-genehmigung 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.

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 Factorings erhalten könnten, 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.

Hans-Günther Gilgan, Rechtsanwalt, Münster
www.gilgan.de