

Einschaltung von Verrechnungsstellen: keine Gefahr für das Mandat

I. Hintergrund

In der Regel hat der Steuerberater Dienste höherer Art zu leisten, die ihm aufgrund eines besonderen Vertrauens übertragen werden. Wie bei kaum bei einem anderen Beruf spielt das Vertrauensverhältnis eine so zentrale Rolle. Verschwiegenheit, Eigenverantwortlichkeit und Unabhängigkeit (§ 57 Abs. 1 StBerG) sind weitere gesetzlich fixierte Grundwerte, die das Steuerberatungsverhältnis entscheidend prägen.

Zugleich ist der Auftrag zur Steuerberatung ein Dauerschuldverhältnis mit der Folge, dass sich Steuerberater und Mandant im Laufe der Zeit persönlich näher kommen und sich am Ende nicht selten duzen. Damit ist für den Auftraggeber die letzte Hürde auf dem Weg zur wirksamen Honorardiskussion mit dem Auftraggeber beseitigt. Dies lässt sich dadurch vermeiden, dass die Gebühren durch eine Verrechnungsstelle realisiert werden. In den Augen vieler Steuerberater ein zweiseitiges Schwert:

Einerseits können Zweifel am Vertrauensverhältnis oder gar dessen Verletzung das Auftragverhältnis zwischen Steuerberater und Mandant bis hin zur Kündigung des Auftrags gefährden. Von daher ist es nur zu gut verständlich, dass Steuerberater sich schwer tun, Dritte, z.B. Verrechnungsstellen, in dieses Vertrauensverhältnis einzubeziehen, insbesondere dann, wenn es um die Realisierung des Honoraranspruchs geht. Das Inkasso außer Haus zu geben erscheint vielen als „nogo“. Völlig zu Unrecht, wie die folgenden Ausführungen zeigen.

Andererseits ist das vitale Interesse des Steuerberaters an der (pünktlichen) Zahlung seiner Gebühren zu beachten.

Der Steuerberater betreibt aus vielfach falscher Rücksichtnahme und Furcht vor Kündigung des Auftrags durch den Mandanten die Realisierung des Honorars nur noch halbherzig. Dadurch trägt er selbst aktiv mit am kaum wieder herzustellenden Verfall der Zahlungsmoral seiner Mandanten bei. Diese missbrauchen ihren Steuerberater als zusätzliche „Bank“.

Die Halbherzigkeit beim Forderungseinzug hat u.a. auch zur Folge, dass Steuerberater Informationen über die Gründe der Zahlungsstörung nicht oder nur unzureichend einholen. Das ist ein fataler Fehler, der in nicht wenigen Fällen zu Liquiditätsengpässen in der Kanzlei bis hin zum Widerruf der Bestellung als Steuerberater führen kann. Die entsprechend in der Fachpresse publizierten Gerichtsentscheidungen zu Widerrufsverfahren stellen dabei nur die Spitze des Eisbergs dar.

Außerdem begibt sich der Steuerberater damit der Möglichkeit, auf Zahlungsstörungen z.B. mit einer gestaffelten Ratenzahlung oder einer Erläuterung seiner Gebühren, besser noch mit einem unterstützenden Beratungsangebot zur Wiederherstellung der Zahlungsfähigkeit seines Mandanten zu reagieren.

Die Auslagerung der Forderungsrealisierung auf eine Verrechnungsstelle stellt sich vor diesem Hintergrund in einem völlig veränderten Licht dar. Der Steuerberater erhält die Vergütung

- spätestens drei Tage nach Rechnungsschreibung
- ohne Abzüge
- ohne Diskussionen mit dem Mandanten führen zu müssen.

Allein die Tatsache, dass nicht mehr der Steuerberater selbst, sondern ein Dritter die Forderung betreibt, reduziert Honorardiskussionen beim Steuerberater erheblich und verschafft ihm mehr Zeit, sich stattdessen wieder mehr seinen Kernaufgaben zu widmen.

II. Sensibles Forderungsmangement

Wie der Begriff „sensibel“ schon andeutet, geht es beim sensiblen Forderungsmanagement darum, auf Außenstände des Mandanten seiner Situation entsprechend zu reagieren. Dazu ist es notwendig, sich ein Bild über den Hintergrund des Zahlungsverzuges zu verschaffen. Kurz gesagt: das sensible Forderungsmanagement dient dem Schutz und der Sicherung der Mandantenbeziehung. Mit dem sensiblen Forderungsmanagement wird dem elementaren Bedürfnis des Steuerberaters Rechnung getragen, das Vertrauensverhältnis zum Mandanten unter Berücksichtigung des vitalen Interesses des Steuerberaters an der Begleichung seiner Gebühren zu schützen. Im Rahmen des sensiblen Forderungsmanagements wird der Mandant im außergerichtlichen Mahnverfahren auf Wunsch des Steuerberaters nicht nur schriftlich, sondern auch telefonisch angesprochen. Ziel ist es, herauszufinden, warum die Zahlung nicht erfolgt ist.

Auf diese Weise erfährt der Steuerberater, ob der Mandant nicht zahlen kann oder nicht zahlen will. Danach richtet sich dann auch das weitere Vorgehen des Steuerberaters: der Zahlungsunwillige kann durchaus härter angepackt werden als der zahlungswillige, jedoch derzeit nicht zahlungsfähige Mandant, mit dem dann z.B. über Stundung oder Ratenzahlung gesprochen werden kann. Unter Umständen verbirgt sich hinter der Zahlungsstörung auch eine Mandantenunzufriedenheit, die sich z.B. im Rahmen eines Honorargesprächs ausräumen lässt.

Im Falle einer Liquiditätskrise des Mandanten bietet sich darüber hinaus auch eine betriebswirtschaftliche Beratung an, um das Unternehmen des Mandanten (honorarpflichtig!) wieder zu stabilisieren. Das erhöht nicht nur die Mandantenbindung, sondern auch dessen Empfehlungsbereitschaft.

Seriöse Verrechnungsstellen pflegen mit den Mandanten der Steuerberater einen nachdrücklichen aber dennoch respektvollen Umgang, mit dem Ziel die Forderung des Steuerberaters beizutreiben und den Mandanten als „Kunden der Kanzlei“ zu erhalten.

Mandanten, die sich auch in einer schwierigen Lage gut behandelt fühlen, bauen ein noch tieferes Vertrauensverhältnis und eine langfristige Bindung zu ihrem Steuerberater auf.

III. Verrechnungsstelle und sensibles Forderungsmanagement

Steuerberater können ihre Gebührenansprüche ohne Zustimmung ihrer Auftraggeber an eine Verrechnungsstelle verkaufen (Factoring), wenn es sich bei der Verrechnungsstelle um eine Berufsgesellschaft i.S.d. StBerG handelt.

Dem Steuerberater steht im Rahmen des Factorings ein breiter Handlungsspielraum zur Verfügung, je nachdem, welche Art von Factoring er wählt.

Im Rahmen des echten Factorings wird die Forderung verkauft. Damit geht die Forderung mit all den damit verbundenen Rechten und Pflichten an die Verrechnungsstelle über, gleichwohl kann der Steuerberater weiter darüber bestimmen, wann und wie gemahnt wird und ob und wie die Forderung gerichtlich durchgesetzt werden soll.

Im Rahmen des unechten Factorings bleibt der Steuerberater Inhaber der Gebührenforderung, die Auszahlung durch die Verrechnungsstelle erfolgt im Rahmen eines Darlehens. Kann die Verrechnungsstelle die Forderung nicht betreiben, muss der Steuerberater die Forderung zurückkaufen.

Der Steuerberater kann wählen, ob er dem Auftraggeber die Abtretung anzeigt (=offenes Verfahren) oder nicht (=stilles Verfahren).

Nach dem Rechnungsverkauf kann der Steuerberater also jederzeit bestimmen, was mit seiner Rechnung passiert und bis zum Schluss eingreifen.

Er kann auch jederzeit den Stand des Forderungsmanagements einsehen und hat damit jederzeit Zugang zu allen relevanten Informationen.

IV. Akzeptanz beim Auftraggeber

Allen Unkenrufen zum Trotz haben sich Befürchtungen der Steuerberater, ihre Mandanten könnten auf die Nutzung des Factorings negativ reagieren oder gar das Mandat kündigen, nicht bestätigt. Dies ergab eine unter den Nutzern geführte Umfrage eines Anbieters.

Zur Kündigung des Mandats hat der Einsatz des Factorings in keinem Fall geführt. Ausnahme: der Steuerberater vereinbart mit dem Auftraggeber Zahlungsmodalitäten, ohne das Factoringunternehmen hierüber zu informieren. In diesem Fall würde eine eventuelle Mandatskündigung aber auf dem unabgestimmten Eingreifen des Steuerberaters in den Ablauf des Factorings beruhen.

V. Fazit

Mandantenbindung und Forderungsmanagement schließen sich nicht aus. Im Gegenteil: der im Rahmen des Forderungsmanagements zu führende Dialog zwischen Steuerberater und Mandant hilft, die Gründe/Ursachen für Außenstände zu erforschen, um dann angemessen darauf reagieren zu können.

Steuerberater sollten ihr Forderungsmanagement konsequent durchführen, dabei aber nicht aus den Augen verlieren, dass es sich bei den Schuldnern weiterhin um ihre Mandanten handelt, die als solche behandelt werden sollten. Der Dialog mit dem Mandanten schafft Vertrauen und hilft individuelle Lösungen zur Behebung der Zahlungsstörung zu finden. Zusätzlich fühlt sich der Auftraggeber respektiert und verstanden, woraus sich eine gesteigerte Mandantenbindung ergeben kann. Insoweit dient die Einschaltung einer Verrechnungsstelle letztendlich auch dem Schutz des Mandanten.

Ein Beitrag von RA Hans-Günther Gilgan