

Vorteile für Steuerberatungskanzleien

Honorareinzug auf professionelle Verrechnungsstelle übertragen

Jochen Stepp

Verschlechterung des Zahlungsverhaltens der Mandanten und Reduzierung der Gegenstandswerte führen vermehrt zu Liquiditätsengpässen bei Steuerberatern. Der Autor erläutert, warum professionelles Factoring durch eine Verrechnungsstelle eine zukunftssträchtige Lösung darstellt. (Red.)

Gerade Liquiditätsengpässe und Forderungsausfälle bereiten den Kanzleihinhabern verstärkt Kopfzerbrechen und führen allzu oft zu Insolvenzen bei Steuerberatern.

Verantwortlich hierfür sind unbestritten die Finanzmarktkrise und die daraus resultierende Wirtschaftskrise, die bei den Kanzleien neben der Verschlechterung des Zahlungsverhaltens ihrer Mandanten zusätzlich zu sinkenden Gegenstandswerten und damit verbundenem verringertem Honorarvolumen führen wird.

Nabelschau bringt Erkenntnisse

Einige Ursachen für die unerfreuliche Finanzsituation von Kanzleien indes sind hausgemacht, wie zum Beispiel:

- Die Bonität der Mandanten wird nicht ausreichend geprüft. Bonität heißt im Übrigen nicht nur Zahlungsfähigkeit sondern auch Zahlungswilligkeit.
- Rechnungen werden nicht zeitnah geschrieben.
- Es werden keine oder zu lange Zahlungsziele vereinbart.
- Zahlungseingänge werden nicht konsequent kontrolliert.
- Das Mahnwesen ist schlecht organisiert.
- Der Ausfall wird nicht versichert (zum Beispiel durch Vorschüsse oder Kreditversicherung).

● Hinzu kommen die Ängste, Mandanten zu verärgern und im Zweifel durch konsequente Eintreibungsmaßnahmen zu verlieren.

● Sinkende Gegenstandswerte des Geschäftsjahres 2009, die das Honorarvolumen bei gleichbleibender Kostenstruktur des Beraters zusätzlich belasten.

● Restriktive Kreditpolitik der Hausbanken des Beraters. Bei den Hausbanken ist mittlerweile auch schon angekommen, dass es Insolvenzen bei Steuerberatern gibt.

Persönliche Beitreibung oftmals unangenehm

Das eigene Forderungsmanagement an die sich schnell wandelnden Verhältnisse in der Kanzlei anzupassen kostet Zeit, Geld und insbesondere Nerven, gerade in Kanzleien, in denen das Forderungsmanagement und die Beitreibung überfälliger Honorarforderungen noch dem Berufsträger selbst obliegen. Unangenehme Anrufe beim Mandanten mit bittender Aufforderung zur Zahlung seines Honorars, meist verbunden mit zeitraubendem Smalltalk sind die letzten aber mittlerweile nötigen Maßnahmen, an sein verdientes Geld zu kommen.

Der Gesetzgeber reagierte bereits 2008 mit der Novellierung des § 62 (2) Steuerberatungsgesetz (StBerG), die dem Steuerberater nunmehr ermöglicht, seine Honorare an spezialisierte Verrechnungsstellen abzutreten oder zur Einziehung zu übertragen.

Zieht man den Vergleich zum Factoring im Mittelstand, so hat sich diese Finanzierungsform gerade in Zeiten der Finanzkrise bestens bewährt. Auch für Steuerberater gibt es spezielle Lösungen, durch die Inanspruchnahme einer Verrechnungsstelle die Forderungsausfälle zu minimieren und die Liquidität zu verbessern. So stieg die Anzahl der



Jochen Stepp, Deutsche Genossenschaftliche Verrechnungsstelle für Steuerberater eG, Bad Dürkheim;
www.degev.com

Kunden der im Deutschen Factoringverband e.V. organisierten Mitglieder (zirka 90 Prozent des gesamten Factoringumsatzes in Deutschland) trotz zurückgehenden Volumens in 2009 um 62 Prozent (Jahresverbandsbericht 2009). Ähnliche Entwicklungen zeichnen sich auch im Factoringmarkt der Steuerberater ab.

Erfolg über die Verrechnungsstelle?

Erfahrungen der letzten Jahre im Factoringmarkt der Steuerberater sprechen eine klare Sprache und zeigen eindeutige Tendenzen.

Stellt man den Kosten des Factorings, die sich insgesamt unter der Skontogrenze bewegen, deren Nutzen gegenüber, so wird schnell klar, dass die Summe der Vorteile bei Weitem überwiegt. So zeichneten sich in den letzten Jahren folgende positive Effekte in Kanzleien ab, die ihr Forderungsmanagement auslagerten:

1. Entlastung des Berufsträgers und mehr Zeit für seine Beratungsaufgaben, das heißt Konzentration aufs Kerngeschäft.
2. Reduzierung der durchschnittlichen Forderungslaufzeit.

Factoring im Mittelstand

KMU-Nachfrage wächst

Die mittelständische Factoringbranche rechnet nach einem schwachen Vorjahr für 2010 mit zweistelligen Zuwachsraten. Die Erhebung des Bundesverbands Factoring für den Mittelstand (BFM) zeigt, wie stark vor allem bei KMU die Nachfrage nach alternativen Finanzierungsmodellen wächst.

Die im BFM organisierten KMU lieferten im Jahr 2009 ein von Sondereffekten bereinigtes Ankaufvolumen von 2,27 Milliarden Euro (Vorjahr: 2,41 Milliarden Euro). Die Zahl der Neukunden stieg von 3 800 auf 4 080.

Factoring bietet gerade diesen Unternehmen ein Instrument, das zusätzlich finanzielle Spielräume schafft und sie unabhängiger vom Zahlungsverhalten der Kunden macht.

Das komplette Ausfallrisiko geht an den Factor über, daher benötigt der Forderungsverkäufer keine Kreditversicherung. Der wichtigste Vorteil ist der Gewinn sofortiger Liquidität.

Ein Großteil des Forderungsbetrages wird innerhalb von 24 Stunden ausbezahlt und erhöht damit die Eigenkapitalquote eines Unternehmens. Damit verbessert sich das Bilanzrating, was wiederum zu günstigeren Kreditkonditionen bei der Hausbank führt. Die bilanziellen Effekte des Forderungsverkaufs rechnen sich vor allem mit Blick auf das neue Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG).

Zu berücksichtigender Hintergrund: Häufig werden ausgewiesene Pensionsverpflichtungen durch die im Umlaufvermögen gebundene Liquidität überkompensiert und können durch den Einsatz von Factoring aus eigenen Mitteln dauerhaft und kostengünstig ausfinanziert werden.

www.bundesverband-factoring.de

3. Reduzierung der Außenstände.
4. Zinersparnis von Kontokorrentzinsen.
5. Höhere Unabhängigkeit gegenüber Kreditinstituten (seit Basel II erhebliche Verschärfung der Kreditvergabe).
6. Opportunitätsertrag aus alternativen Investitionen.
7. Rückgang der Forderungsausfälle.
8. Zeitersparnis und Nervenschonung für Inhaber und Angestellte gegenüber dem Mandanten; dadurch Entlastung des angespannten Berater-Mandantenverhältnisses bei schlechter Zahlungsmoral (Verrechnungsstelle als Puffer). Gerade im offenen Verfahren ist der Mahnende nicht der Steuerberater, sondern der Factor. Wird die Bonität eines Mandanten durch diesen verneint, hat der Steuerberater ein objektives Argument einen Vorschuss zu fordern.
9. Wertsteigerung der Kanzlei durch transparente und gesicherte Zahlungsströme.
10. Verbesserung des Ratingergebnisses.
11. Factoring als Qualitätsmerkmal. Die Zusammenarbeit mit einem Factor stellt nach außen immer mehr dar, dass die Kanzlei über eine gute Bonität verfügt.
12. Mandant akzeptiert Verzugszinsen für verspätete Zahlungen und Ratenzahlungen.

Messbare Veränderungen in der Abrechnung

Durch das Einschalten der Verrechnungsstelle in der Abrechnung mit den Mandanten ergeben sich folgende Konsequenzen:

1. Rückgang der Einreden: Die Abrechnung über eine dritte Institution, der Verrechnungsstelle für Steuerberater, bewirkt eine Entspannung des Steuerberater-Mandantenverhältnisses, da sich dadurch das Zahlungsverhalten des Mandanten verbessert beziehungsweise Einwände des Mandanten gegen die Rechnungshöhe fallen gelassen werden. Hier ist eine vergleichbare Ent-

wicklung wie bei den privatärztlichen Verrechnungsstellen zu beobachten.

2. Verbesserung der Kommunikation zwischen Steuerberater und Mandant: Mandanten, die beim Steuerberater in Zahlungsrückstand sind, trauen sich kaum noch den Steuerberater wegen seiner Leistungen anzusprechen. Stattdessen sprechen die Mandanten mit der Verrechnungsstelle des Steuerberaters als dritte Institution, das Kommunikationsverhalten verbessert sich merklich.

Chance für eine Konzentration aufs Kerngeschäft

Natürlich stellt sich die Frage, ob es geeignete Alternativen zur Verrechnungsstelle bei den Steuerberatern gibt, die mit Liquiditätsproblemen und ineffizientem Forderungsmanagement zu kämpfen haben?

Grundsätzlich gibt es die Möglichkeit, das eigene Forderungsmanagement in der Kanzlei durch weiteres qualifiziertes Personal zu optimieren. Zu bedenken ist hierbei zunächst, dass das Forderungsmanagement nicht die eigentliche Kernaufgabe in der Kanzlei des Steuerberaters ist.

Kostenanstieg vermeiden

Selbst wenn man hochqualifizierte Kräfte, wie Rechtsanwälte, zu Inkassodienstleistungen einstellt, so bedeutet dies nicht zwingend, dass dadurch automatisch bei den Außenständen Liquidität verschafft wird. Außerdem ist damit eine spürbare, erhebliche Erhöhung der Personalkosten einhergehend. Ebenso ist die weitere Überwachung/Kontrolle des Personals im Forderungsmanagement als Zeitfaktor zu beachten.

Insoweit schlägt der Steuerberater durch die Abrechnung über die Verrechnungsstelle „zwei Fliegen mit einer Klappe“, indem er einerseits schnellstmöglich Liquidität erfährt und zum anderen durch die Auslagerung des Forderungsmanagements nachweislich entlastet wird und sich auf sein eigentliches Beratergeschäft konzentrieren kann. Folglich stellt die Verrechnungsstelle, gerade in Zeiten der Finanzkrise, ein Instrumentarium dar, für das es kaum eine gleichwertige Alternative gibt. **V&S**