

Datev und Degev in den Startlöchern

Verrechnungsstellen werden bald auch für Steuerberater abrechnen dürfen – aber wollen das die Kanzleien wirklich?



Im Referentenentwurf des 8. Steuerberatungsänderungsgesetzes ist vorgesehen, dass auch externe Dienstleister für Steuerberater fakturieren dürfen. Vorbild ist die Medizinbranche. Aber die Unterschiede sind doch größer, als viele annehmen. Dennoch stehen bereits zwei Anbieter bereit, Datev und Degev, und weitere werden folgen.

Privatpatienten kennen es, und haben sich längst daran gewöhnt: Bereits seit den 20er Jahren des vergangenen Jahrhunderts können Ärzte die Dienste von Verrechnungsstellen in Anspruch nehmen – natürlich unter Auflagen, da diesen Abrechnungen sensible Vorgänge zu Grunde liegen und daher auch für diese Berufsgruppe eine Schweigepflicht besteht. Es ist eigentlich unerklärlich, dass dem Rechtspfleger noch lange nicht erlaubt sein soll, was dem Mediziner erlaubt ist: Steuerberater und Rechtsanwälte dürfen ihre Forderungen noch immer nicht an einen Dienstleister abgeben.

Bei den Rechtsanwälten werden solche Vorgänge aber inzwischen schon vielfach toleriert, und auch bei der Steuerberatung scheint es nur noch eine Frage der Zeit: Im Referentenentwurf zum 8. Steuerberatungsänderungsgesetz ist bereits eine entsprechende Anpassung vorgesehen, und niemand stört sich daran. Die Wahrscheinlichkeit ist also sehr hoch, dass die neue Regelung den Weg vom Referentenentwurf zur Kabinettsvorlage bis hin zum beschlossenen Gesetz übersteht.

Geplant ist (§ 64 StBÄndG), dass der Steuerberater die ausdrückliche schriftliche Einwilligung des Mandanten einholen muss, dass der Mandant über die Abtretung der Forderung aufgeklärt wird und dass die Forderung rechtskräftig festgestellt ist.

Inzwischen haben sogar erste Verrechnungsstellen ihre Arbeit aufgenommen: Die Degev e.G. im pfälzischen Bad Dürkheim wurde bereits Mitte des vergangenen Jahres gegründet und rechnet nach eigenen Angaben bereits für Steuerberater ab. Ihre Rechtsposition

ist deutlich: „Dass unser Angebot wettbewerbsrechtlich zulässig ist, ist inzwischen endgültig geklärt“, sagt Dr. Martin Köhler, Vorstandsvorsitzender der Degev. Und auch die Kammern scheinen keine Vorbehalte gegen eine neue Regelung an sich zu haben – zum entsprechenden Passus im Referentenentwurf gibt es jedenfalls keine große Diskussion. Allein: Noch ist es kein Gesetz, mithin ist derzeit die Weitergabe einer Forderung an eine Verrechnungsstelle berufsrechtlich nicht zulässig.

Die Degev geht jedoch davon aus, dass, ähnlich wie bei den Rechtsanwälten, die zu erwartende gesetzliche Regelung heute schon toleriert wird. Sollten einzelne Steuerberater dennoch Ärger mit der Kammer bekommen, so können sie, bis zur endgültigen Klärung, ihre Degev-Mitgliedschaft ruhen lassen, sagt Köhler.

Zur weltweit größten Computermesse CeBIT hat nun auch die Datev verkündet, seinen Mitgliedern Factoring anzubieten (siehe Interview S. 34 dieser Ausgabe). Bis das 8. StBÄndG beschlossen ist, will die Datev jedoch noch nicht mit Steuerberatern selbst loslegen – wohl aber mit deren Mandanten: Das Datev-Factoring soll auf Vermittlung von und in Zusammenarbeit mit Steuerberatern auch anderen Geschäftskunden offen stehen.

Nachdem die Datev die Bedingungen, zu dem sie ihr Angebot unterbreitet, konkretisiert hat, hat auch die Degev noch ein bisschen an ihren Zahlen gedreht. „Je nach Risiko der Fälle liegt der Preis bei 3,5 bis 3,9 Prozent der Umsätze, die ein Steuerberater über uns abwickelt. Darin sind alle Komponenten bereits eingepreist“, so Köhler, sprich:

In diesem Preis sind alle Komponenten, die die Datev einzeln anbietet (siehe Interview auf den Folgeseiten), schon enthalten – das eigentliche Factoring, die Liquiditätsbereitstellung, die Risikoübernahme und das Rechnungs- und Mahnwesen. Welcher Prozentsatz bei der Degev schließlich im Einzelfall angewendet wird, hängt vom Ergebnis der Risikoanalyse ab, die von der Degev gemeinsam mit dem Steuerberater erarbeitet wird.

Für Steuerberater ist der Gedanke noch ungewohnt – viele sind skeptisch, weil das besondere Vertrauensverhältnis zwischen Steuerberater und Mandant immer wieder auch Fragen der Rechnung und Zahlungsmoral betrifft. Immer wieder wird Stundung gewährt, kommt es zu Vereinbarungen von Ratenzahlungen, schmunzelnd berichten einzelne von Sachleistungen statt Geld. Wie passt das in das eher starre System eines Factorers?

„Der Steuerberater muss die Macht über den Prozess in jeder Stufe behalten, denn es geht ja um das sensible Vertrauensverhältnis zwischen Berater und Mandant“, sagt Köhler. Das heißt für die Degev, dass der angeschlossene Berater zu jedem Zeitpunkt entscheiden kann, wie mit der Forderung weiter umgegangen wird. Bei der Degev kann der Steuerberater außerdem frei entscheiden, in welchem Umfang er über die Verrechnungsstelle geht oder welche Mandanten er bei sich behält. Damit scheint jedenfalls zum aktuellen Zeitpunkt das Angebot der Degev flexibler als das der Datev zu sein.

In der Tat könnte in bestimmten Fällen gerade die Weitergabe einer Forderung das Verhältnis zwischen Steuerberater

► und Mandant sogar entlasten: Wenn dem Mandanten bewusst ist, dass auf diese Weise der Steuerberater bei Zahlungsverzögerungen keinen Nachteil erleidet und keinen erhöhten Verwaltungsaufwand hat, wenn er somit den Ärger mit der Rechnung von der Person des Steuerberaters entkoppelt, fällt ihm der weitere Umgang mit seinem Berater vielleicht wieder leichter. Umgekehrt kann der Steuerberater die weitere Beratung entspannt angehen und muss sich nicht um geeignete Maßnahmen zur Eintreibung, um den richtigen Augenblick oder den passenden Ton bei der Anmahnung Gedanken machen.

Das erfordert natürlich einen sensiblen Umgang der Rechnungsstelle mit

dem Mandanten. Die Degev will daher auf die Situation der Steuerberater ganz besondere Rücksicht nehmen: Statt dem in anderen Branchen üblichen, gesetzlich zulässigen dreistufigen Mahnverfahren erfolgt die Umsetzung in fünf Mahnstufen. Außerdem sollen heikle Fälle von besonders geschultem Personal begleitet werden.

Für die Kanzleien bietet das Factoring einige Vorteile: Durch die erhöhte Liquidität wird die Abhängigkeit von der Bank verringert. Außerdem wird die Koppelung von Finanzen und Kanzleientwicklung enger, sprich: der Erfolg umsatzfördernder Maßnahmen ist schneller auf dem Konto ersichtlich. Des Weiteren kann sich der

Kanzleihinhaber stärker auf sein Kerngeschäft konzentrieren, wenn er um das Debitorenmanagement entlastet wird.

Die Degev argumentiert, dass die privatärztlichen Verrechnungsstellen einen Marktanteil von 80 Prozent hätten. Und in der Tat ist diese Abrechnung bei Ärzten der Normalfall: Hat sich ein Arzt für eine Verrechnungsstelle entschieden, rechnet er auch grundsätzlich alle Privatpatienten so ab. Es ist fraglich, ob diese Situation wirklich so auf Steuerberatung anwendbar ist, denn das würde bedeuten, den gesamten Kanzleiumsatz auf eine Verrechnungsstelle zu übertragen. Der Steuerberater wird diesen

Schlechtere Preise für einen „Korb voll Zitronen“

Interview mit Dr. Michael Hau, bei der Datev in Nürnberg verantwortlich für die Factoring-Pläne der Genossenschaft



Herr Dr. Hau, Steuerberater dürfen Forderungen an ihre Mandanten nur unter strengen Vorgaben weiterverkaufen. Warum gehen Sie jetzt mit einem Factoring-Angebot an den Start?

Das muss man in zwei Teile trennen: Was wir jetzt schon anbieten dürfen, ist eine Factoring-Dienstleistung, die Steuerberater gemeinsam mit der Datev ihren Mandanten anbieten können. Unser System ist daher bereits recht weit entwickelt und wird derzeit pilotiert. Aber wir erwarten auch, dass die restriktiven Regeln, die derzeit noch für Steuerberater gelten, in den nächsten Monaten fallen. Dann werden wir auch unseren Mitgliedern selbst ein entsprechendes Factoring-Angebot machen dürfen.

Schon vor einigen Monaten ist die Degev gestartet, mit einem ganz ähnlichen Angebot...

Fast alle etablierten Factoring-Häuser, aber auch neue Anbieter wie etwa die Degev, haben angekündigt, Steuerberater versorgen zu wollen. Factoring ist für Steuerberater definitiv ein wichtiges Thema, daher entspringt dem Bedarf ein rasch wachsender Wettbewerb. Interessant wird sein, wie sich die einzelnen Anbieter am Markt positionieren, sobald die gesetzlichen Grundlagen vorliegen.

Wo sehen Sie dann Ihre Vorteile?

Datev ist klar auf IT- und Kommunikationsdienste für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte aus-

gerichtet. Diese Kernkompetenz setzen wir auch im Datev-Factoring um: Wir automatisieren die Factoring-Prozesse, um kostentreibende Medienbrüche und manuelle Tätigkeiten bei der Forderungsabwicklung so weit wie möglich zu vermeiden. In erster Linie richten wir uns dabei natürlich an die Vielzahl von Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Rechtsanwälten, die bereits Programmkomponenten von uns nutzen, so dass sich das Factoring dort einfach anschließen lässt. Das spart Aufwand und Kosten. Aber auch bei der Finanzierung sind wir sicher, dass wir im Kosten-/Nutzen-Vergleich sehr günstig abschneiden. Dafür steht unser Kooperationspartner VR Factorem, der zentrale Facto-

„ Der Steuerberater muss die Macht über den Prozess in jeder Stufe behalten.“

Schritt also direkt als Minderung der Rendite spüren – die im Raum stehenden Prozentsätze dürften dann eine bedeutende Rendite-Minderung darstellen.

Bleiben zwei Möglichkeiten: Die Effizienzverbesserung führt durch Konzentration auf das Kerngeschäft mindestens zu einem entsprechenden Mehrumsatz, oder es werden nur Pro-

blemfälle an die Verrechnungsstelle weiter gegeben: Dann wäre der Unterschied zu den Ärzten deutlich. Und das bliebe natürlich nicht ohne Folgen für die von der Verrechnungsstelle kalkulierten Prozentsätze.

Daher kann man davon ausgehen, dass beim Preis das letzte Wort noch nicht gesprochen ist: Sobald die Abrechnung rechtlich möglich ist, wird es zu Ver-

schiebungen kommen, bis sich die Systeme eingependelt haben. Und dabei werden nicht nur Datev und Degev mitspielen: Es ist damit zu rechnen, dass auch weitere Anbieter den Markt betreten werden.

Sicherlich wird auch die ein oder andere ärztliche Verrechnungsstelle auf den Zug aufspringen. Einige verfügen ja über viele Jahrzehnte Erfahrung im Umgang mit Freiberuflern und sensiblen Abrechnungsdaten. Aber zu früh freuen sollten sich diese Anbieter nicht: Ein wenig müssen sie sich dann auch selbst anpassen. Denn die Unterschiede bei der Abrechnung zwischen Ärzten und Steuerberatern sind doch größer, als mancher wahrhaben will. ■

ring-Dienstleister der Volks- und Raiffeisenbanken. Diese genossenschaftlichen Institute übernehmen auch die Refinanzierung.

Mit welchen Kosten muss eine Kanzlei rechnen, die Ihre Services für sich selbst nutzen wird?

Die Factoring-Zinsen bestimmen sich anhand der vorfinanzierten Honorare. Die Factoring-Gebühr dagegen hängt vom faktorablen Jahresumsatz ab. Zwischen 500.000 und einer Million Euro faktorablem Umsatz gibt es eine feste degressive Staffel, oberhalb davon erfolgen individuelle Preisvereinbarungen.

Rechnen Sie doch mal ein Beispiel vor...

Nehmen wir eine Kanzlei mit einer Million Euro Honorarumsatz im Jahr. Die jährliche Factoring-Gebühr beträgt gemäß Staffel 1,95 Prozent, d. h. 19.500 Euro. Hinzu kommen die Kosten für die vorschüssige Liquidität. Gehen wir der Einfachheit halber einmal davon aus, dass die Kanzlei im Durchschnitt etwa ein Zwölftel ihrer Umsätze als Außenstände hat, das sind etwas über 83.000 Euro. Diese Kanzlei würde derzeit über Datev-Factoring zu rund 8,5% refinanziert, sprich: mit Zinskosten von etwa 7.000 Euro p. a.

Das klingt doch noch recht teuer...

Rechnen wir das mal aus Kanzleisicht gegen: In Summe bekommt die Kanzlei für 26.500 Euro ihre vorschüssige

Liquidität, die Absicherung gegen Forderungsausfälle und das Debitorenmanagement über Datev-Factoring. Sie spart allein etwa 5.000 Euro an Zinsen, wenn man von einer banküblichen Vorfinanzierung ihres Umsatzes ausgeht. Ebenso sind die Ausfälle abgedeckt, die erfahrungsgemäß auch bei jährlich 2.000 bis 5.000 Euro liegen. Und nicht zuletzt kann sie das Personal, das sie bisher für das Nachhalten alter Forderungen vorhalten muss, wertschöpfender einsetzen. Die Kostenersparnis rechnet sich unserer Meinung nach durchaus!

Klingt nach einem tollen Medikament gegen schlecht zahlende Mandanten...

Nun, ganz so einfach ist es nicht: Es geht doch vor allem darum, die Abläufe gemeinsam zu optimieren, die Verwaltung zu reduzieren und Synergieeffekte zu nutzen – und den gewonnenen Vorteil teilen sich Kanzlei und Factoring-Anbieter. Wer seinem Factor einen Korb voll Zitronen andrehen will, der kriegt natürlich einen schlechteren Preis als bei einem gut gemischten Portfolio. So vereinbaren wir z.B. gemeinsam mit den Kanzleien risikobezogene Limits für die einzelnen Mandanten. Diese Limit-Vereinbarungen haben wir weitgehend automatisiert, das spart Kosten.

Das alles bietet dem Steuerberater vor allem Planungssicherheit, die Liquidität wird gestärkt, Verbindlichkeiten können abgebaut werden. Es geht ja

meist nicht nur um Einzelfälle: 2005 zahlten nur rund 60 Prozent der Debitoren im Mittelstand ihre Rechnung innerhalb von 30 Tagen, auf alle anderen Zahlungen mussten die Rechnungsteller länger warten! Wer schleppend zahlende oder gar zahlungsunwillige Mandanten hat, spart sich mit Factoring viel Ärger und Arbeit: Denken Sie an Rechnungsstellung, Mahnwesen, bis hin zu den unangenehmen Geschichten wie Anwaltskosten und gerichtliche Mahnverfahren.

Es gibt auch Kanzleien mit kleinerem Umsatz oder welche, die nur einen Teil an Sie abgeben wollen. Was können Sie denen bieten?

Wer nur einen Teil der Fälle abgibt, muss weiterhin in der Kanzlei ein eigenes Debitoren-Management vorhalten – der verspielt ein Stück weit den Vorteil. Und dennoch kann sich immer noch ein Ausschnitts-Factoring mit uns lohnen.

Ähnlich ist es bei kleineren Umsatzklassen. Bis 30.000 Euro Monatsumsatz liegt unser Einstieg bei pauschal 825 Euro zzgl. Vorfinanzierungszinsen. So kann jede Kanzlei sehr leicht individuell für sich ausrechnen, ob sich das für sie lohnt. Besonders für viele alleine arbeitende Steuerberater dürfte dieses Angebot interessant sein, wenn sie ihren persönlichen Administrationsaufwand zu Gunsten der eigentlichen Beratungstätigkeit minimieren wollen.