

Externes Forderungsmanagement und Factoring für steuerberatende Berufe

Für wen und was entscheide ich mich?

Seit April dieses Jahres sind die Steuerberater den Ärzten gleichgestellt und dürfen Ihr Honorar abtreten oder zur Einziehung übertragen (§ 64 (2) StBerG n.F.)

von Günther Braun, SmartCaps-Verlag

Irgendwann muss sich jeder Steuerberater mit dem Thema Factoring, Inkasso oder der Inanspruchnahme einer Verrechnungsstelle befassen, sei es als Patient beim Arztbesuch, für sein Klientel oder seit dem Inkrafttreten des 8. StBÄndG im April dieses Jahres für sich selbst. Gehen wir gedanklich 20 Jahre zurück, keiner und schon gar kein Steuerberater wollte da etwas von Leasing hören, "wer least ist pleite" und schauen wir uns nun die Entwicklungen bis heute an. Spätestens seit Basel 2 geht es nicht mehr ohne. Werden wir diese Entwicklung auch beim Factoring erleben? Eines dürfte jedem klar sein: Die Privatärztlichen Verrechnungsstellen haben sich längst durchgesetzt. Liegt es daran, dass sie 80 Jahre Vorlaufzeit hatten?

Wohl eher nicht. Denn gerade bei Steuerberatern macht es am meisten Sinn, wird er nicht mehr und mehr als zinsloser Darlehensgeber missbraucht mit schmerzlichen Folgen, mitunter Insolvenzen und damit verbundenen berufsrechtlichen Konsequenzen. Da sich das Factoring auch branchenübergreifend bereits mit Erfolg durchgesetzt hat, ruft nun der begehrte Steuerberatermarkt viele Anbieter aufs Parkett. Zumal es trotz der Begehrlichkeiten und trotz erst kürzlicher Öffnung des Steuerberatermarktes schon Marktvereinbarungen gab. So hat sich bereits die Dresdner Factoring AG aus dem komplizierten und schwierigen Markt der Steuerberater zurückgezogen.

Doch was sagen meine Mandanten dazu? Für welchen Anbieter soll man sich jetzt entscheiden? Rechnet es sich überhaupt?

Factoring stellt eine Art Gütesiegel dar, denn sämtliche Kundenprozesse werden vor Vertragsabschluss einer sehr genauen Prüfung unterzogen. Hätte Ihr Unternehmen keine ausreichende Bonität, könnte es gar kein Factoring nutzen.

Erfahrungswerte zeigen, dass die Akzeptanz bei Mandanten überraschend hoch ist. Kennt man nicht das Prozedere bereits durch seine Arztbesuche und hat letztendlich der Mandant nicht einen höheren Nutzen dadurch? Schließlich hat der Steuerberater mehr Zeit für Beratungen usw..

Gerade für **kleinere Praxen und Berufseinsteiger**, wo Berufsträger stark in das Mahnwesen eingebunden sind und nicht zu Anfang die bonitätsstärksten Mandanten bekommen, ist das Factoring ein Muss. Schätzt nicht das EU-Parlament, dass 25% aller Insolvenzen auf zu späte Zahlungen zurückzuführen sind (Hans-Günther Gilgan, Steuerberaterverband Westfalen-Lippe/ Verbandsnachrichten 1. Februar 2008), mit denen sich Berufseinsteiger zweifellos mehr konfrontiert sehen. Oder nehmen wir **Praxisübergaben**; bei denen i.d.R. der Forderungsbestand beim Veräußerer verbleibt mit all den damit verbundenen Konsequenzen, wie der kollegiale Verzicht auf Zwangseintreibungsmaßnahmen usw. oder nehmen wir **Umwandlungen** von Kanzleien

in Kapitalgesellschaften, bei denen die OP-Liste erfolgswirksam zu aktivieren ist. So mancher hätte sich gefreut, keine Forderungen mehr zu haben.

Stellt man sich nun die Frage, ob es sich für einem selbst rechnet, gibt es zweierlei zu beachtende Ebenen. Einerseits die **qualitativen Faktoren**, wie Stressentlastung, entspannteres Mandantenverhältnis, mehr Zeit, höhere Produktivität der Angestellten, besseres Rating, Wertsteigerung der Praxis, usw. und die **quantitativ/monetären Faktoren**, wie *Kontokorrentzinsensparnis*, da das Kontokorrentkonto mangels Außenstände nicht mehr überzogen ist, die *Opportunitätskosten* aus entgangenen Gewinnen i.H. des nach Deckung des Kontokorrentkontos verbleibende Restbetrages, der für eine Expansion im eigenen Unternehmen Renditen von 25-30% erwirtschaften könnte, oder im schlechtesten Fall Renditen i.H. einer Geldmarktfondsanlage erwirtschaftet, das *Delkrederer-/Forderungsausfallrisiko* iHv durchschnittlich 1,5-2,5% des Jahresumsatzes, die *Personalkosten* der Mitarbeiter und die *Opportunitätskosten der eigenen Zeitersparnis*, die mit Verrechnungssätzen von mindestens 30 EUR und 90 EUR anzusetzen sind.

Eine Rentabilitätsberechnung sollte jeder für sich erstellen. Unterstützung bietet ein Berechnungstool der DE-GEV, das unter www.degev.com kostenlos angefordert werden kann.

Doch für welchen Anbieter soll man sich jetzt entscheiden? Zur Entscheidungsfindung empfiehlt sich als Orientierungshilfe die Verwendung nachfolgender **Checkliste**, die unterstützend helfen soll, Licht ins Dunkel der Vielfältigkeit zu bringen:

Checkliste:

1. Welche **Leistung** wird angeboten: echtes / unechtes Factoring, Fälligkeitsfactoring, Verrechnungs-/ Inkassoleistungen mit oder ohne Zustimmung des Mandanten?
2. Besteht die Möglichkeit der **Kombination aus Factoring und Verrechnung**?
3. Wie hoch sind die **Gebühren**?
4. Werden **Zinsen** bis zur Zahlung zusätzlich berechnet? (wenn Ja, in welcher Höhe, Laufzeit und nach welcher Methode)?
5. Wie hoch sind die Kosten für **Druck, Versand und Mahnwesen** und auf welchem Briefpapier wird gedruckt?
6. Wird 100% ausgezahlt oder gibt es **Sicherungseinhalte** und wenn Ja in welcher Höhe und wann erfolgt deren Auszahlung?
7. Wann wird ausgezahlt?
8. Gibt es einen anzudienenden **Mindest- oder Jahresumsatz**?
9. Gibt es eine **Mindestrechnungshöhe**?
10. Werden bereits fakturierte **"Altforderungen"** angekauft oder zur Einziehung übernommen: Zumal hier detailliert noch neben den Kosten der Zeitpunkt des Ankaufs, die Auszahlungshöhe und das maximale Alter von angekauften Forderungen zu hinterfragen ist.



Die Weitergabe von Forderungen macht gerade auch für Steuerberater Sinn.

11. Welches **technische System** wird verwendet?
12. Wie erfolgt die **Datenübertragung**? Digital oder über Fax?
13. Für welche Zielgruppen wird die Leistung angeboten (Steuerberater, vBP, WP)?
14. Was sind die **Zahlungsziele** für Mandanten?
15. Welche Forderungen werden **Kreditversichert** (wer steckt dahinter und auch Versicherung von nicht angekauften Forderungen möglich)?
16. Ist eine **Bonitätsprüfung** auch vorab möglich und zu welchen Konditionen?
17. **Mahnverfahren** und Fristen inkl. mündlicher Mahnstufen?
18. Welche **Auswertungsmöglichkeiten** werden angeboten (Transparenz)?
19. Hat sich das System bewährt; gibt es **Referenzkanzleien**?

nes Auftrages, Kontrolle von Zahlungseingängen, organisiertes Mahnwesen, unterstützt durch das eigens entwickelte mandantensensible Forderungsmanagement (u.a. mit mündlicher Mahnstufe), usw.

Nach gelungener Pilotphase bietet die DEGEV seinen Mitgliedern seit neuestem ein Forderungsmanagement i.S.d. § 64 (2) **S.1** StBerG an, wozu **keine Zustimmung des Mandanten** mehr benötigt wird. Der Leistungsumfang erstreckt sich vom Überwachen der Vorschüsse nebst Lastschrifteinzügen über Rechnungsdruck bis hin zum Mahnwesen inkl. mandantensensiblen Forderungsmanagements. Der Gebührensatz liegt bei 1,9% des Jahresumsatzes plus Druck und Portopauschale. Somit bietet DEGEV als einzige Institution alle Möglichkeiten des § 64 (2) StBerG an, von Factoring und Einziehung der Forderungen bis hin zu gerichtlichem Mahnverfahren. ■

Weitere Informationen unter www.DEGEV.com.

Aufgrund Ihres originären Bezugs zur Gruppe der steuerberatenden Berufe kommen letztendlich zwei Anbieter noch in Betracht. Einerseits die allbekannte DATEV e.G., die DATEV-Anwendern ein aus dem Mittelstand-



factoring bekanntes Produkt der VR-Factorem anbietet und andererseits die von Steuerberatern für Steuerberater zum selbigen Zwecke ins Leben gerufene Dt. Genossenschaftliche Verrechnungsstelle für Steuerberater e.G., kurz DEGEV, die eigene Produkte bedarfs- und zielgruppengerecht entwickelt und sich der Close Finance GmbH als Factoringbank bedient.

Folgt man den Empfehlungen und Maßgaben des StB-Verbandes Westfalen-Lippe (Hans-Günther Gilgan, Steuerberaterverband Westfalen-Lippe/ Verbandsnachrichten 1. Februar 2008) zur Umsetzung eines qualifizierten Forderungsmanagements, zeigen sich die meisten Überschneidungen bei der DEGEV, wie beispielsweise durch Bonitätsprüfungen vor Annahme ei-

bfd-Online-Seminar
Factoring für Steuerberater
am 18.11. !
...mehr auf Seite 36