

bindungsstrategien, Marketingstrategien und ggf. Kooperationen von Fachleuten zu entwickeln und umzusetzen, die ihr Handwerk (nachweislich) verstehen.&

Selten wird eine „Ein-Mann-Unternehmensberatung“ oder ein „Ein-Mann-Steuerberatungsbüro“ in der Lage sein, ein mittelständisches Unternehmen (ggf. mit einem ebenfalls aus einer Person bestehenden Anwaltsbüro) erfolgreich zu sanieren.

Sanierungsspezialisten sind teuer! Ob der Sanierer „nur“ Unternehmer war, oder Jurist, Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer ist. Faktenorientierte Krisenmanager sind in der Regel ein „Hobby“, was sich das krisengeschüttelte Unternehmen überhaupt nicht leisten kann.

Fortbildungstipp:

Nutzen Sie die Möglichkeit, sich zum Fachberater für Sanierung und Insolvenzberatung (DStV) weiterzubilden. Informationen darüber erhalten Sie im Internet unter <http://www.fachseminare-von-fuerstenberg.de/fachberaterlehrgaenge>.

Tagessätze von € 1.200,- bis € 2.500,- bzw. Stundensätze von € 160,- bis € 250,- sind hierbei durchaus üblich.

Wer als Unternehmer/Geschäftsführer sein Krisensanierungsteam anhand eines günstigen Stunden- bzw. Tagessatzes aussucht, kann sehr schnell schlechte Erfahrungen machen. Sanierungsprofis können auf Verlangen regelmäßig Referenzen vorweisen.

Es gilt: Kostengünstiger „Versuch und Irrtum“ ist der Tod einer Unternehmenssanierung. Die Zeit für „Selbstmedikation“ und Hoffnung auf ein Morgen ohne einschneidende Maßnahmen ist nicht vorhanden!

Dipl.-WM Thomas Uppenbrink, Autax-Consilium, Hagen

Externes Forderungsmanagement für Steuerberater zur Sicherung des Honoraranspruchs

Ausreichend Zeit für Beratungsgespräche mit dem Mandanten, pünktlich bezahlte Rechnungen ohne Forderungsausfälle, welcher Steuerberater wünschte sich das nicht in der heutigen Zeit.

Die Realität sieht leider anders aus. Viele Kanzleien berichten von drastisch verschlechternder Zahlungsmoral, wobei die Finanzkrise diesen Trend noch zusätzlich verstärken wird.

Hans-Günther Gilgan, Geschäftsführer des Steuerberaterverbandes Westfalen-Lippe e.V., warnt, dass auch in Deutschland, wo heute durchschnittliche Zahlungsfristen bei 30 bis 60 Tagen liegen, schon bald Verhältnisse wie im europäischen Ausland mit Fristen

bis zu 100 Tagen herrschen könnten. Daneben sind laut einer aktuellen Studie von Euler Hermes die Hauptgründe für Forderungsausfälle und Insolvenzen zu 82 % schlechte Zahlungsmoral und zu 64 % unzureichendes Forderungsmanagement.

Was aber hindert uns Steuerberater nicht länger als Bank gegenüber seinen Mandanten zu fungieren und seine Forderungen zeitnah einzutreiben?

Die Einziehung der Forderungen ohne ein zeitgemäßes Forderungsmanagement kostet Zeit, Geld, Nerven und nicht wenige Kanzleien sind in ihrer Existenz bedroht. Die Angst, Mandanten, die wir bereits seit Jahren kennen und betreuen zu verlieren, wenn wir selbst unsere

berechtigten Honorarforderungen nebst Verzugszinsen bei Mandanten einfordern möchten, kommt noch hinzu.

Die im April 2008 herbeigeführte Novellierung des § 64 II des Steuerberatungsgesetzes ermöglicht es uns Steuerberatern nunmehr, einen professionellen Dienstleister mit der Durchführung unseres Forderungsmanagements zu beauftragen.

In Erwartung dieser Gesetzesänderung wurde bereits im Jahr 2006 die Deutsche Genossenschaftliche Verrechnungsstelle - DEGEV eG - als eine berufsständische Organisation von Steuerberatern für Steuerberater gegründet. In Anlehnung an das seit Jahrzehnten bewährte Modell der privatärztlichen Verrechnungsstellen können unsere Mitglieder ihr Forderungsmanagement über DEGEV abwickeln.

Dies beinhaltet natürlich auch die Möglichkeit des Factorings, d. h. des rechtsgeschäftlichen Verkaufs/ Abtretung der Forderungen. Dabei ist zunächst noch das Einverständnis des Mandanten erforderlich. Liegt dieses vor und ist die Bonität des jeweiligen Mandanten durch eine entsprechende Prüfung gewährleistet, so kommt es zur sofortigen 100%igen Auszahlung der Honorarforderungen. Dies verschafft uns Steuerberatern Sicherheit und sofortigen Liquiditätsgewinn.

Durch die Finanzmarktkrise und die daraus resultierenden Auswirkungen auf das Kreditgeschäft wird der Ausfallschutz und damit der Ankauf der Forderungen zurzeit sehr restriktiv gehandhabt. Noch bis Mitte letzten Jahres galten nur die Branchen Gastronomie und Bau als Risikobereichen, heute kommen Logistik, Dienstleister wie Personalleasinggesellschaften, Textil, Fleisch und sogar Automobilzulieferer, hinzu.

Die DEGEV hat daher von Anfang an den Focus richtigerweise gelegt auf:

- ▶ Ein mandantensensibles Forderungsmanagement inklusive mündliche Mahnstufe, usw.
- ▶ auf Wunsch Druck und Versand der Rechnungen,
- ▶ Überwachung der Zahlungseingänge,
- ▶ Durchführung des Mahnwesens inklusive
- ▶ Vereinbarungen von Ratenzahlung
- ▶ auch für nicht angekaufte Forderungen.

Unsere Mitglieder erfreuen sich dadurch folgender Vorteile, die auch in Zeiten der Krise klar zum Tragen kommen:

- ▶ Deutlich verkürzten Forderungslaufzeiten
- ▶ Reduzierung der Außenstände
- ▶ entspannteres Mandantenverhältnis, da die Honorareinzahlung nicht mehr vom Berater selbst durchgeführt wird und damit
- ▶ mehr Zeit für unser eigentliches Kerngeschäft

Von der DEGEV eG, die sich zur Aufgabe gemacht hat, uns Steuerberater beim Forderungsmanagement sinnvoll zu entlasten, dürfen wir ein attraktives Gebührenmodell erwarten. Auf diese Weise wird aus dem Leistungsangebot einer Verrechnungsstelle eine optimale Unterstützung, trotz aktueller Finanzkrise.

Der Steuerberaterverband wird voraussichtlich Anfang Juli in den Bezirksstellen Informations-Veranstaltungen „Modernes Forderungsmanagement und was DEGEV für uns tun kann“ anbieten. Die genauen Örtlichkeiten werden noch bekannt gegeben. Informieren Sie sich jederzeit unter www.degev.com oder Tel: (0 63 22) 9 49 58 00.

Jochen Stepp, DEGEV, Bad Dürkheim

Impressum

Verbandsnachrichten des Steuerberaterverbands Schleswig-Holstein

Holstenstraße 100 - 102, 24103 Kiel
Postfach 42 26, 24041 Kiel
Tel. (04 31) 99 79 70, Fax (04 31) 9 97 97 17
E-Mail: info@stbvsh.de

Internet: www.stbvsh.de

Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag enthalten.

Verantwortlich für den Inhalt: Maïke Rohwer, StB, GF; Günter Beuck, StB; Lars-Michael Lanbin, StB; Ingrid Lenk, StB; Torsten Rehm, StB; Wilfried Schapke, StB; Hans-Hermann Riese, StB

Alle Angaben ohne Gewähr. Beiträge unter den Rubriken „Anzeigen, Leserbriefe, Literaturhinweise“ und die mit vollem Namen gekennzeichneten Artikel brauchen mit der Auffassung des Verbands nicht übereinzustimmen.

Konzeption & Gestaltung:
Claudia Driesen · Grafik Design,
Kiel/Preetz, Tel. (0 43 42) 7 88 69 88

Druck: Wachholtz Druck, Neumünster