

Steuerberater und Finanzkrise

Verrechnungsstelle unterstützt die Liquiditätsanstrengungen der Kanzlei

Uwe Stepp, Matthias Becker

Mangelnde Liquidität ist eine der Hauptursachen für Insolvenzen mittelständischer Unternehmen in Deutschland. Per definitionem befindet sich Deutschland bereits in einer Rezession. Liquiditätsüberlegungen treten damit richtungsweisend in den Vordergrund. (Red.)

In seiner Eröffnungsrede anlässlich des 31. Deutschen Steuerberatertages in Bonn drückte DStV-Präsident Jürgen Pinne bezüglich der derzeitigen Finanzkrise zwar seine Erleichterung darüber aus, dass zunächst ein finanzieller und ökonomischer Flächenbrand verhindert werden konnte. Andererseits mahnte Pinne ausdrücklich, bei allen Bemühungen, nicht die kleinen und mittelständischen Betriebe zu vergessen, die die momentanen Liquiditätsengpässe am allerwenigsten zu vertreten haben.

Rückläufige Zahlungspraxis ...

Zunehmende Liquiditätsprobleme im Mittelstand, den Auftraggebern von Steuerberatern, führen dazu, dass sich das Zahlungsverhalten der Mandanten gegenüber den Steuerberatern zunehmend verschlechtert. Rechtsanwalt 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 herrschen könnten. Hier liegen die Zahlungsfristen schon heute bei bis zu 100 Tagen.

Die Position „Forderungen aus Lieferung und Leistung“ macht in mehr als 30 Prozent der Unternehmen den größten Posten der Bilanzsumme aus. Das EU-Parlament schätzt, dass gut 25 Prozent aller Insolvenzen auf verspätete Zahlungen zurückzuführen sind. Die EU plant daher, Zahlungsfristen im privaten Handel zukünftig auf 21 Tage zu be-

schränken. Doch bleiben berechtigte Zweifel, ob eine solche gesetzliche Initiative auf europäischer Ebene kurzfristig Besserung bringen kann.

... erfordert effizientes Forderungsmanagement

Was hindert den Steuerberater daran, sein Forderungsmanagement effizient zu betreiben?

Ein wesentlicher Grund, neben der Rücksichtnahme auf die angespannte wirtschaftliche Situation des Auftraggebers ist vor allem die Scheu des Steuerberaters, seine berechtigten Forderungen und Verzugszinsen einzutreiben.

Zum einen ist es die mangelnde Zeit, die ihm im laufenden Tagesgeschäft daran hindert, sein eigenes Forderungsmanagement konsequent zu betreiben, zum anderen sind es persönliche Befindlichkeiten, die ihn davon abhalten, seine berechtigten Honorarforderungen und Verzugszinsen bei Mandanten, die er bereits seit Jahren kennt und betreut, durchzusetzen.

Aus diesem Zwang heraus fungieren viele Steuerberater heute als Bank oder als Subventionsträger für ihre Mandanten: Nicht selten müssen sie ihre ausstehenden Honorare selbst über einen teuren Dispositionskredit vorfinanzieren. Bei drohender Zahlungsunfähigkeit des Mandanten trägt der Steuerberater selbst das Ausfallrisiko und möglicher-

Ein wesentlicher Unterschied zu ähnlichen Angeboten besteht darin, dass das „Sensible Forderungsmanagement“ auch für nicht angekaufte Forderungen einheitlich durchgeführt wird und beim Mahnwesen das Steuerberater-Mandanten-Verhältnis im Vordergrund steht. Andere Anbieter haben sich allein auf das Thema Factoring von Honorarforderungen spezialisiert.



Uwe Stepp, Diplom-BW (FH), Steuerberater, Vorsitzender des Vorstands der DEGEV eG (Foto)

Matthias Becker, Rechtsanwalt und Kanzleiberater der DEGEV eG

Deutsche Genossenschaftliche Verrechnungsstelle für Steuerberater eG, Bad Dürkheim,

www.degev.com

weise schwerwiegende wirtschaftliche und berufsrechtliche Konsequenzen.

Fundierte Gesetzesbasis ...

Mit dem im April 2008 verabschiedeten Achten Steuerberatungsänderungsgesetz wurde eine von vielen Berufsträgern bereits seit langem geforderte Novellierung des § 64 II des Steuerberatungsgesetzes herbeigeführt, die es dem Steuerberater nunmehr ermöglicht, einen professionellen Dienstleister mit der Durchführung seines Forderungsmanagements zu beauftragen.

In Erwartung dieser Gesetzesnovelle wurde die Deutsche Genossenschaftliche Verrechnungsstelle – DEGEV eG – als eine berufsständische Organisation von Steuerberatern für Steuerberater gegründet. Ähnlich dem Modell des seit über 80 Jahren etablierten Systems der privatärztlichen Kassenvereinigung kann der Steuerberater als Mitglied dieser Genossenschaft sein Forderungsmanagement über die DEGEV eG abwickeln.

... auch für den Forderungsverkauf

Uwe Stepp, Steuerberater, Gründungsmitglied und Vorstandsvorsitzender der DEGEV eG sieht im Leistungsangebot der DEGEV eG gegenüber anderen

Marktteilnehmern den Vorteil, dass die Kernkompetenz der DEGEV eG eindeutig auf die Optimierung des kompletten Prozesses „Forderungsmanagement in der Steuerberatungskanzlei“ ausgerichtet ist, was natürlich auch das Factoring, das heißt den rechtsgeschäftlichen Verkauf von Honorarforderungen, beinhaltet.

Klares Procedere

Beim Factoring von Honorarforderungen ist zunächst das Einverständnis des Mandanten erforderlich. Liegt dieses Einverständnis vor und ist die Bonität des jeweiligen Mandanten durch eine entsprechende Prüfung gewährleistet, so kommt es zur sofortigen Auszahlung der Honorarforderungen. Skonti, Rabatte und beispielsweise gesetzliche Gewährleistungsansprüche begründen im klassischen Mittelstands-Factoring einen Sicherheitseinbehalt, sodass zunächst zwischen 70 und 90 Prozent ausgezahlt werden.

Der Rest kommt erst dann zur Auszahlung, wenn der Kunde seine Rechnung

bezahlt hat oder der Versicherungsfall (Delkrederefall) eingetreten ist. Da Skonti, Rabatte und gesetzliche Gewährleistung beim Honorar des Steuerberaters keine Relevanz haben, sollte ein auf den Bedarf des Steuerberaters ausgerichtetes Factoringprodukt sofort eine 100-prozentige Auszahlung bieten.

Dem Erfordernis des Steuerberaters nach einem Schutz vor einem Totalausfall seiner Honorarforderung zu genügen, bietet „echtes Factoring“ größtmögliche Sicherheit. Echtes Factoring bedeutet, dass der Factoringanbieter durch seine Ankaufentscheidung das komplette Delkredere-Risiko übernimmt.

Übernahme des kompletten Delkredere-Risikos

Damit sich dies nicht negativ auf das von gegenseitigem Vertrauen gekennzeichnete Verhältnis zwischen Steuerberater und Mandant auswirkt, bietet die DEGEV eG ihren Mitgliedern im Rahmen des Sensiblen Forderungsmanagements© auch nach dem Verkauf

seiner Honorarforderung jederzeit die Möglichkeit, das Zahlungsverhalten seiner Mandanten zu beobachten und gegebenenfalls in Abstimmung mit seiner Genossenschaft einzuwirken.

Mehr Zeit für qualifizierte Beratungsaufgaben

Neben dem jederzeitigen Rückkauf von Forderungen, was natürlich nur in Ausnahmefällen und nur bei begründeten, kurzfristigen Zahlungsschwierigkeiten von Mandanten zu empfehlen ist, kann beispielsweise durch eine Ratenzahlungsvereinbarung zwischen der DEGEV eG und dem Mandanten ein für alle Beteiligten tragfähiger Kompromiss gefunden werden.

Mit dem Verweis auf die gelebte Praxis bei den Ärzten und dem Wunsch des Steuerberaters, sich zukünftig mehr auf die steuerliche und betriebswirtschaftliche Beratung seiner Mandanten, zu konzentrieren, ist die Einholung der Mandanteneinverständniserklärungen in der Regel problemlos zu erreichen.

Eine nicht ausreichende Bonität der Mandanten kann jedoch dazu führen, dass die Ankaufentscheidung negativ ausfällt. Dies hat zwar zur Konsequenz, dass der Steuerberater für diese Honorarforderungen keine sofortige Liquidität erhält, die DEGEV übernimmt aber weiterhin das gesamte Forderungsmanagement.

Der mangels erbrachter Leistung bestehende Ausschluss, Akonto-Zahlungen im Rahmen des Factoring zu verkaufen, zeigt ebenfalls, dass Factoring alleine nicht die vom Steuerberater gesuchte zeitliche Entlastung ermöglicht.

Wichtig: Von einem Anbieter, der sich zur Aufgabe gemacht hat, Steuerberater beim Forderungsmanagement sinnvoll zu entlasten und nicht mit unvorhersehbaren Kosten zu belasten, dürfen Steuerberater ein Gebührenmodell erwarten, welches keine versteckten Kosten beinhaltet, sondern einen zum Vertragsabschluss vereinbarten Festpreis ausweist. Auf diese Weise wird aus dem Leistungsangebot einer Verrechnungsstelle eine Hilfe, trotz aktueller Finanzkrise, sein Forderungsmanagement zu optimieren. **V&S**

Auslagerung aus der Kanzlei möglich

Das neue Dienstleistungsangebot der DEGEV eG (DEGEV Postula) bietet sogar ohne die im Factoring notwendige Mandanteneinwilligung die Möglichkeit, das komplette Forderungsmanagement (auch Überwachung und Einzug von monatlichen Vorschusszahlungen) aus der Kanzlei auszulagern und so gegenüber dem Mandanten einen einheitlichen Prozess des Forderungsmanagements abzubilden: Nach Erstellung der Honorarrechnung wird diese digital an die DEGEV eG übertragen. Die DEGEV veranlasst den Druck und Versand der Rechnung an den Mandanten.

Liegt das Einverständnis des Mandanten zum Factoring vor und ist die Bonitätsprüfung erfolgreich verlaufen, erhält der Steuerberater 100 Prozent Auszahlung binnen zirka 24 Stunden. Liegt kein Einverständnis vor oder war die Bonitätsprüfung negativ, kommt die Honorarforderung an den Steuerberater dann zur Auszahlung, wenn diese aufgrund der Rechnungsstellung durch die DEGEV eG und die Durchführung des Sensiblen Forderungsmanagements© bei der DEGEV eG eingegangen ist.

Die Praxis zeigt im Übrigen, dass die Rechnung auf dem Briefkopf der DEGEV eG beim Mandanten eine höhere Zahlungspriorität genießt. Dieser Zeitvorteil und die Tatsache, dass Rechnungen auf dem Briefkopf der DEGEV eG seltener zu Mandanten-Einwänden führen, begründen neben der Zeitersparnis zusätzliche Vorteile, die auch ohne die durch Factoring erzielte sofortige Liquidität direkt beim Steuerberater spürbar sind.

Abschließend noch eine Anmerkung zu den Gebühren. Denn: Die Gebührekalkulation stellt den Factoringkunden oft vor Probleme. Neben einer festen Factoringgebühr entstehen zusätzliche Kosten für Bonitätsprüfungen und Zinsen. Insbesondere bei den Zinsen zeigt sich, dass der Steuerberater hier vom wohlwollenden Zahlungsverhalten der Mandanten abhängig ist.