

Forderungs-Management: Der Königsweg

- Dipl.-Finw. **Frank M. Hartmann** und Dipl. Oec. **Uwe Hübner**, Steuerberater + Zert_FP/Solingen -

In 'steuerberater intern' vom 23.01.2008 ging es in der Einleitung um das eigene Forderungs-Management und den neuen § 64 Abs. 2 Steuerberatungsgesetz (StBerG), der die Abtretung von Honorarforderungen vereinfachen soll. Ob dies gelingt, wird sich zeigen. Damit Sie bis dahin nicht weiter Ihrem Geld „hinterherlaufen“, berichten wir hier über unsere fast 20-jährige Erfahrung und die gesegnete Umstellung unseres Forderungs-Managements beginnend im Jahr 1995.

Rechnung schreiben und auf Zahlung warten

Ja, ja, die „gute alte Zeit“: Steuerberater und Mandant besprechen den Jahresabschluß, der Steuerberater überreicht die Rechnung und der Mandant einen Scheck. Das war gestern. Inzwischen sind wir Steuerberater alle in der Wirklichkeit angekommen und erkennen, daß uns § 7 Steuerberatergebührenverordnung (StBGebVO) nicht wirklich weiterhilft, wenn er sagt: „Die Vergütung des Steuerberaters wird fällig, wenn der Auftrag erledigt oder die Angelegenheit beendet ist.“

Wir gehen davon aus, daß Sie die Rechnung sofort nach Beendigung Ihrer Tätigkeit schreiben. Dies ist quasi der letzte Arbeitsschritt Ihrer Tätigkeit für den Mandanten. Darüber hinaus hat dies den Charme, daß Sie in Ihrem Rechnungsvordruck den folgenden Textbaustein wahrheitsgemäß implementieren können: „Das Rechnungsdatum entspricht dem Leistungsdatum.“

Und was passiert dann? Oftmals gar nichts. Irgendwann (!) wird der Mandant auf Zahlung gemahnt. Die Formulierung „1. Mahnung“ ist immer noch nicht aus dieser Welt verschwunden, obwohl sie doch deutlicher nicht signalisieren könnte, „du brauchst noch nicht zu zahlen, es gibt mindestens noch eine 2. oder gar 3. Mahnung“. Findige Köpfe sind auf wunderschöne Formulierungen, ja sogar kleine Geschichten, als Ersatz für den Standard-Mahntext gekommen. Ob dies weiterhilft, ist zweifelhaft, denn die meisten Mandanten sind im Grunde ja zahlungswillig. Kommunikationsstarke Kollegen sprechen ihre säumigen Mandanten telefonisch oder persönlich an. Egal, welchen Mahn-Weg Sie gehen, es kostet beide Seiten Zeit, Energie und Nerven. Darüber hinaus besteht auch immer das Risiko, daß unerschwinglich etwas zurückbleibt, weil eine Mahnung eben kein „warm feeling“ auslöst.

Auch eventuelle von uns berechnete Mahngebühren und Zinsen machen niemanden glücklich. Führen hohe Außenstände im Extremfall zur Notwendigkeit, einen Kontokorrent-Kredit in Anspruch nehmen zu müssen, ist es bereits 5 Minuten nach 12 für einen Strategiewechsel.

Die Abtretung von Honorarforderungen

Die Steuerberaterkammer Düsseldorf preist in ihren Kammermitteilungen Nr. 95/04 vom April 2008 auf Seite 10 das 8. Steuerberatungsänderungsgesetz im Hinblick auf die Neuregelung der Abtretung von Honorarforderungen in § 64 Abs. 2 StBerG als „wesentliche Erleichterung“. Dies zum einen deshalb, weil die Abtretung von Honorarforderungen an Berufskollegen bzw. an von diesen gebildete Berufsgesellschaften ohne Zustimmung des Mandanten zulässig wird. Zum anderen weil die Abtretung von Honorarforderungen an Nicht-Berufsangehörige erheblich vereinfacht wird.

Auch wenn wir die Abtretung von Honorarforderungen vom Berufsstand der Ärzte kennen und akzeptieren (diese machen es bereits seit über 80 Jahren), bleibt es unsere Aufgabe, die Liberalisierung des § 64 Abs. 2 StBerG unseren Mandanten gegenüber zu kommunizieren und auch deren Mißtrauensgefühl, das sich möglicherweise einstellt, aus der Welt zu schaffen.

Sie werden darüber hinaus wohl kaum einen Anbieter finden, der Ihnen Ihr Forderungs-Management unentgeltlich abnimmt. Es bleibt also die Frage, ob Sie gewillt sind, einen Teil Ihres Honorars abzugeben, ob Sie diese Mehrkosten im Honorar „verstecken“ wollen, ...

In der März-Ausgabe der Zeitschrift 'Die Steuerberatung', die ja bekanntlich das Organ des Deutschen Steuerberaterverbandes ist, gibt es auf der Seite M11 eine Anzeige der **DEGEV, Deutsche Genossenschaftliche Verrechnungsstelle für Steuerberater e. G.** Sowohl diese

Anzeige als auch die Website (www.DEGEV.com) machen auf den ersten Blick einen guten Eindruck. Vor der Beschäftigung mit Anbietern steht jedoch die Beantwortung der Frage: „*Kommt ein Outsourcing meines Forderungsmanagements grundsätzlich in Frage?*“

Das Kombi-Modell als Königsweg

Beim Forderungs-Management sollte nicht erst nach Entstehen der Forderung, sondern viel früher angesetzt werden. Richtigerweise heißt es dann Honorar-Management. Was wir unter dem Kombi-Modell verstehen und warum wir es für den Königsweg halten, lesen Sie hier:

Zum 01.02.1990 haben wir unsere Sozietät gegründet. Nach leid- und damit wertvollen Erfahrungen durch Forderungsausfälle und Rechtsstreitigkeiten haben wir 1995 bei unseren selbständigen Mandanten die Honorarvereinbarung für Finanzbuchhaltung und Löhne mit monatlichem Festbetrag eingeführt. Bei bestehenden Mandaten gibt es zumindest ein Vorjahr als Kalkulationsgrundlage für unsere Monatspauschale. Bei neuen Mandanten bieten wir die ersten drei Monate zum Fest-Honorar an, das wir anhand des Belegumfangs bzw. der Anzahl der abzurechnenden Löhne schätzen. Dabei möglicherweise entstehende negative Deckungsbeiträge nehmen wir billigend in Kauf. Durch jahrelanges Training entstehen diese inzwischen kaum noch. Unsere Mandanten sind für diese Regelung dankbar, da sie eine verlässliche Kalkulationsgrundlage für ihre Finanz- und Lohnbuchhaltung haben.

Zwei Jahre später, 1997, haben wir mit unseren selbständigen Mandanten vereinbart, eine vierteljährliche Vorschuß-Rechnung (§ 8 StBGebVO) zu schreiben. Dabei haben wir uns an der Höhe des Vorjahres-Honorars für diese Tätigkeit orientiert. Damit wurde bei den § 4 (3)-Rechnern gleichzeitig das Problem der wirtschaftlichen Zugehörigkeit (die Steuerberatungskosten fallen in einem anderen Jahr an als in dem, zu dem sie wirtschaftlich gehören) gelöst, da hier bekanntlich für die Abschlußkosten keine Rückstellung gebildet werden darf.

1999, also wiederum zwei Jahre später, haben wir parallel die 3. und 4. Stufe gezündet. Seitdem gibt es auch für den Jahresabschluß und die Jahressteuererklärungen eine schriftliche Honorarvereinbarung, in der wir uns sogar zwei Jahre binden und damit dem Mandanten noch längere Planungssicherheit geben (3. Stufe). Im Gegenzug für diese Selbstbindung haben wir uns von den Mandanten einen Abbuchungsauftrag (4. Stufe) erteilen lassen, und zwar sowohl für die vierteljährlichen Vorschüsse des Jahresabschlußhonorars als auch für die Monatspauschale für Finanzbuchhaltung und Löhne. Und plötzlich hatten wir, ohne daß es so geplant war, unser Kombi-Modell:

Honorarvereinbarung, Vorschußvereinbarung, Abbuchungsauftrag.

Diese Umstellung, die nur in Einzelfällen mehrerer Gespräche bedurfte, gehört zu den besten Entscheidungen seit Bestehen unserer Sozietät. Inzwischen können wir auf 36 verschiedene Honorarvereinbarungen zugreifen, so daß wohl alle unsere Tätigkeiten vor Auftragsannahme entsprechend vereinbart werden. Und alle 36 folgen dem gleichen Prinzip:

Honorarvereinbarung, Vorschußvereinbarung, Abbuchungsauftrag.

Beim Arbeiten mit Honorarvereinbarungen gibt die StBGebVO ein paar Besonderheiten vor, die es zu beachten gilt. So ist z. B. die Honorarvereinbarung für Finanzbuchhaltung und Löhne im voraus für ein ganzes Jahr zu treffen. In allen Fällen fordert die Rechtsprechung, daß die Honorarvereinbarung nicht mit anderen Vereinbarungen (z. B. Vollmachten) verknüpft wird. Beachten Sie hier also bitte die Spielregeln.

Win Win-Situation

Auch wenn dieses neu-deutsche Wort wieder seltener geworden ist, hier paßt es, denn die besten Geschäfte sind die, bei denen beide Seiten profitieren. Der Mandant, für den eine Einnahmen-Überschuß-Rechnung erstellt wird, hat seine Steuerberatungskosten in dem Jahr, wo sie hingehören. Jeder Mandant ist dankbar, zur Steuernachzahlung nicht auch noch zeitgleich die Steuerberaterrechnung zahlen zu dürfen. Darüber hinaus hat der Mandant Planungssicherheit, für Finanzbuchhaltung und Löhne für ein Jahr, für Jahresabschluß und Steuererklärungen sogar zwei Jahre. Die Vorteile für Sie sind ebenfalls deutlich geworden. Falls nicht, und für den Fall, daß Sie Fragen haben, mailen Sie gerne an frank.hartmann@hartmann-huebner.de