AUßENSTÄNDE MINIMIEREN

Wertschöpfung durch Abtretung / Verkauf von Steuerberater-Honorarforderungen

Hans-Günther Gilgan
Gerd Otterbach

DEGEV
Deutsche Genossenschaftliche Verrechnungsstelle für Steuerberater eG

© 2019 **DEUBNER MEDIEN**

Vogelsanger Straße 187, 50825 Köln

Fon 0800 . 33 82 637 | Fax 0800 . 11 19 934 | info@deubner-medien.de

www.deubner-medien.de

Anregungen und Kritik zu diesem Werk senden Sie bitte an deubner@deubner.de.
Autoren und Verlag freuen sich über Ihre Rückmeldungen.

Unter www.deubner-medien.de/downloads kann diese und weitere Broschüren kostenlos herunter geladen werden.

Dieses Werk und alle in ihm enthaltenen Beiträg Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages unzulässig.

INHALT

Inhalt 3

Editorial 5

1 Ausgangssituation 6

2 vorbeugende Reduzierung von Außenständen 8

2.1 Bonitätsprüfung 8

2.2 Vorschuss 9

2.3 Bargeschäft 9

2.4 ordnungsgemäße Berechnung 9

3 Forderungsrealisierung 11

3.1 intern 11

3.2 extern 11

3.2.1 (gewerbliche) Dritte 11

3.2.2 Angehörige der steuerberatenden Berufe 12

4 Factoring 13

4.1 Grundlagen 13

4.1.1 Legaldefinition 13

4.1.2 Zivilrecht 13

4.1.3 Berufsrecht 14

4.2 Funktionen 14

4.2.1 Finanzierung 14

4.2.2 Dienstleistung 15

4.2.3 Versicherung 16

4.3 Arten des Factoring 16

4.3.1 Echtes Factoring 16

4.3.2 Unechtes Factoring 16

4.3.3 Fälligkeitsfactoring 16

4.3.4 Offenes Factoring 17

4.3.5 Halboffenes Factoring 17

4.3.6 Stilles Factoring 17

4.3.7 Full-Service- Factoring 17

4.3.8 Inhouse Factoring....17
4.3.9 Reines Forderungsmanagement....17
4.4 Veritätshaftung....17
4.5 Kosten....18
4.6 Voraussetzungen....18
4.6.1 geeignete Forderungen....18
4.6.2 Formell/materiell fehlerhafte Rechnungen....18
4.6.3 Scheinrechnungen....19
4.6.4 Für das Factoring geeignete Forderungen....19
4.6.5 Geeignete Kanzlei....19
4.7 praktischer Ablauf....20
4.7.1 Rahmenvertrag....20
4.7.2 Ausführungsverträge....22
4.8 Vorteile....23
4.8.1 Vorfinanzierung....23
4.8.2 umsatzkongruente Finanzierung....23
4.8.3 Bankenunabhängigkeit....23
4.8.4 Forderungsausfallschutz....23
4.8.5 Zeitersparnis....24
4.8.6 Fixkostensenkung....24
4.8.7 Wertschöpfung....24
4.8.8 Vergleich Factoring versus Forderungsmanagement....25
5 Vergleich Factoring mit Bankkredit....26
5.1 Bankkredite....26
5.2 Factoring....26
5.3 Vergleich Factoring/Bankkredit im Überblick....27
6 Künftige Bedeutung des Factorings....28
7 Fazit....30
8 Glossar....31
9 Literaturhinweise....32
10 Über die Autoren....33

EDITORIAL

Die Kosten des Kanzleibetriebs, der Unternehmerlohn und Investitionen müssen durch die Einnahmen der Kanzlei gedeckt werden, damit die Kanzlei als Unternehmen nicht in die roten Zahlen gerät.

Denn Steuerberater schieben Außenstände in Höhe von bis zu 3 Monatsumsätzen vor sich her! Mindestens ein Teil davon fällt aus.

Wissen Sie, wieviel Mehrumsatz Sie bei Forderungsausfall erwirtschaften müssen? Unter www.creditreform.de/forderungsausfallrechner.html können Sie sich Ihren individuell benötigten Mehrumsatz genau ausrechnen lassen.

Beispiel:

Umsatz:	500.000,00 €
Rendite:	30%
Gewinn:	150.000,00 €
Forderungsausfall:	5%
Gewinn nur noch	125.000,00
Benötigter Mehrumsatz:	**83.333,00**

Dazu müssen Sie entsprechende Mandate akquirieren. Kommen diese nicht durch Empfehlung, müssen Sie zunächst noch Werbeaufwand betreiben, der zum Forderungsausfall hinzukommt.

Sie sehen also bereits an diesen beiden Überlegungen, dass Forderungsausfall nach Möglichkeit vermieden werden sollte.

Wenn Sie persönlich von Außenständen und Forderungsausfall nicht betroffen sind, könnten Sie an dieser Stelle die Lektüre abbrechen. Alle anderen könnten gut daran tun, weiterzulesen. Legen wir die Lesezeit mit 30 Minuten zu Grunde und setzen dafür den Höchstsatz der Zeitgebühr von derzeit 70 € die halbe Stunde zugrunde, so liegt darin Ihre Investition. Am Ende der Lektüre werden Sie feststellen, dass Sie einen Vorteil in Höhe eines Vielfachen dieses Investments generieren können.

1 AUSGANGSSITUATION

Steuerberater leiden in der Regel unter chronischem Zeitmangel. Deshalb werden nicht immer alle Rechnungen sofort nach der Erledigung der jeweiligen Angelegenheiten, sondern oft erst einige Zeit später geschrieben. Und wenn sie sofort geschrieben werden, werden sie nicht immer zeitnah beigetrieben.

Im schlimmsten Fall wird kurz vor Ablauf der Verjährung ein Mahnbescheid beantragt, um den Eintritt der Verjährung zu verhindern. In so einem Fall besteht in der Regel keine Möglichkeit mehr, die Rechnung von einem Anwalt auf Formmängel und Erfolgsaussichten prüfen zu lassen. Man geht also mehr oder weniger blind ins Rennen - Ausgang offen. War die Rechnung formell nicht in Ordnung, fehlt es an der Einforderbarkeit mit der Folge, dass Sie mit den Verfahrenskosten belastet werden, wenn der Formmangel erst im laufenden Prozess durch Vorlage einer formell ordnungsmäßigen Berechnung geheilt wird.

Ein gerichtliches Verfahren hat darüber hinaus weitere negative Auswirkungen:

1. Der Mandant wird angesichts der Klage den Auftrag kündigen bzw. gekündigt haben. Daher bleiben künftige Umsätze aus. Das hat zur Folge, dass neue Aufträge generiert werden müssen. Damit allerdings tun sich Steuerberater schwer, weil sie entweder nicht über eine „Vertriebsabteilung“ verfügen oder sich nicht trauen, die Werbetrommel zu rühren. Schuld daran ist der auf „Werbeverbot“ verkürzte Begriff des „Verbots der berufswidrigen Werbung“. Es gibt aber kein Werbeverbot! Werbung ist Steuerberatern wie allen anderen Marktteilnehmern im Rahmen des UWG erlaubt, § 9 Abs. 1 BOStB.

2. Im vorgeschriebenen Gütetermin versucht das Gericht, eine Einigung herbeizuführen. Das bedeutet in der Regel einen Vergleich mit der Folge, dass Sie einen Teil Ihres Honorars einbüßen. Vielfach werden die Kosten gegeneinander aufgehoben, so dass Sie noch anteilige Gerichtskosten Ihrem Anwalt bezahlen müssen.

3. Kommt es nicht zu einem Vergleich, sondern ergeht ein Urteil, so wird das Gericht zuvor ein kostenpflichtiges Sachverständigengutachten einholen. Kommt der Sachverständige zum Ergebnis, Ihr Honorar sei zu hoch und damit nicht angemessen, so wird das Gericht dem in der Regel folgen und Ihnen einen geringeren Betrag zusprechen mit dem Ergebnis, dass Sie im Verhältnis zum Unterliegen mit den Kosten des Verfahrens, wozu auch die Sachverständigenvergütung zählt, verurteilt werden.

4. Schließlich wird dem Mandanten auffallen, dass er dann bereits gezahlte Gebühren aus den Vorjahren zurückfordern könnte, soweit sie über den, vom Gutachter für angemessen, angesehenen Betrag hinausgehen.

Und das alles nur, weil die Gebühren nicht ordnungsgemäß und zeitnah berechnet und beigetrieben wurden. Wie Sie sehen, tun Sie gut daran, die Gebühren nach Möglichkeit zu realisieren, bevor Sie gerichtliche Hilfe in Anspruch nehmen müssen.

2 VORBEUGENDE REDUZIERUNG VON AUßENSTÄNDEN

Die folgende Betrachtung befasst sich nur mit Maßnahmen, die einem Gebührenausfall vorbeugen können. Damit ist gemeint, die Leistungserbringung mit dem Gebührenanspruch zu verknüpfen. Es macht wirtschaftlich keinen Sinn, Leistung zu erbringen, die von vornherein ersichtlich nicht honoriert werden wird.

Nachträgliche Maßnahmen wie zum Beispiel das Zurückbehaltungsrecht als Druckmittel oder das Schuldanerkenntnis (Ausschluss von zur Zeit des Anerkenntnisses bekannten Einwendungen) bleiben ausdrücklich außen vor.

Folgende Maßnahmen sollten Sie ergreifen:

2.1 BONITÄTSPRÜFUNG

Bereits vor Annahme eines Auftrages sollten Sie die Bonität des Auftraggebers prüfen. In dieser Phase können Sie dabei im Wesentlichen nur auf externe Informationsquellen wie zum Beispiel Auskünfte von Wirtschaftsauskunfteien, Banken und SCHUFA zurückgreifen oder Einsicht in veröffentlichte Jahresabschlüsse nehmen, soweit es sich beim Auftraggeber um eine Kapitalgesellschaft handelt.

Im Rahmen eines bereits bestehenden Mandats stehen Ihnen darüber hinaus auch interne Informationsquellen zur Verfügung. Insbesondere aus dem Rechnungswesen des Auftraggebers lassen sich Gründe für dessen Liquiditätsprobleme ableiten. Dabei handelt es sich insbesondere um die Zahlungsfähigkeit und das Zahlungsverhalten der Kunden der Auftraggeber:

- welches vereinbarte Zahlungsziel nehmen sie in Anspruch?
- wird das Zahlungsziel überschritten und wenn ja, wie oft?
- beantragt der Kunde spätere Zahlung?
- waren oder sind Inkasso-Maßnahmen notwendig?

Hinzu kommen Erkenntnisse aus dem Unternehmen selbst, etwa

- Auftragsrückgang
- Umsatzrückgang
- Ertragslage (Kostenanstieg, Erlösminderung mit der Folge von Verlust / Überschuldung)
- Liquiditätslage (Einnahmeminderung, Zahlungsschwierigkeiten, Zahlungsstockung, Zahlungsunfähigkeit)

Es ist also ratsam, die Entwicklung in den vorgenannten Bereichen kontinuierlich zu beobachten und Ihren Mitarbeitern aufzugeben, sich bei Ihnen zu melden, sobald sich Unregelmäßigkeiten ergeben.

2.2 Vorschuss

Der Vorschuss kann bis zum Zeitpunkt der Fälligkeit gem. § 7 StBVV gefordert werden, und zwar als Voraussetzung für die Auftragsannahme, nach Annahme des Auftrages oder je nach Arbeitsfortschritt des Auftrags. Wenn der Auftrag erledigt oder die Angelegenheit beendigt ist (§ 7 StBVV), entfällt das Vorschussrecht; stattdessen müssen Sie die endgültige Berechnung vornehmen.

Wenn Sie Vorschuss anfordern, sollten Sie dies bezogen auf die jeweils konkrete Angelegenheit tun, damit Sie später bei der Rechnungsschreibung den Vorschuss korrekt mit den für die Angelegenheit berechneten Gebühren verrechnen können.

Die Vorschussanforderung ist im Gegensatz zur förmlichen Berechnung der Vergütung nach § 9 StBVV nicht formgebunden; sie bedarf weder der Schriftform noch muss sie vom Steuerberater unterschrieben sein. Auch Nichtberufsangehörige wie zum Beispiel Bürovorsteher oder sonstige nichtberufsangehörige Mitarbeiter des Steuerberaters können einen Vorschuss einfordern.

Wenn der Auftraggeber auf die Anforderung nicht zahlt, können Sie die weitere Tätigkeit für den Auftraggeber einstellen, bis der Vorschuss eingeht oder das Mandat kündigen.

2.3 Bargeschäft

Zahlungen des in Insolvenz geratenen Auftraggebers, die innerhalb des Zeitraums der Krise vor Eröffnung des Insolvenzverfahrens erfolgten, sind anfechtbar und werden regelmäßig gemäß §§ 129ff. InsO zur Insolvenzmasse zurückverlangt. Um Ihren Honoraranspruch in dieser Zeit zu sichern, haben Sie die Möglichkeit, mit Ihrem Auftraggeber das nach § 142 InsO zulässige „Bargeschäft“ (Austausch gleichwertiger Leistungen Zug um Zug) zu vereinbaren.

Derartige Geschäfte zielen nämlich nicht auf die Sicherung oder Befriedigung einer bereits entstandenen, sondern auf die Sicherung oder Befriedigung einer künftigen Forderung ab. Eine Masseverkürzung wird so insgesamt verhindert.

2.4 Ordnungsgemäße Berechnung

Ordnungsgemäß im Sinne des § 9 Abs. 1 StBVV und damit einforderbar ist die Rechnung, wenn sie folgende Angaben enthält:

- die Beträge der einzelnen Gebühren und Auslagen,
- die Vorschüsse,
- eine kurze Bezeichnung des jeweiligen Gebührentatbestands,

- die Bezeichnung der Auslagen sowie
- die angewandten Vorschriften der Gebührenverordnung und bei Wertgebühren auch den Gegenstandswert. Nach demselben Stundensatz berechnete Zeitgebühren können zusammengefasst werden

Außerdem muss die Rechnung vom Steuerberater unterschrieben sein. Allerdings können Sie mit Ihrem Auftraggeber vereinbaren, dass er auf das Erfordernis der Unterschrift verzichtet. Das sollten Sie aber schriftlich tun, um später – wenn das Honorar streitig wird – einen entsprechenden Nachweis zu haben.

3 FORDERUNGSREALISIERUNG

Für die Realisierung der Gebührenansprüche gibt es die Möglichkeit, dieses selbst zu tun oder aber den Einzug der Gebühren Dritten zu überlassen. Dabei sind die unterschiedlichen rechtlichen Vorgaben zu beachten.

3.1 INTERN

Sie können den gesamten Vorgang der Forderungsrealisierung intern durchführen. Dann müssen Sie insbesondere

- Rechnungen erstellen,
- Rechnung versenden,
- Zahlungseingang überwachen,
- ausstehende Zahlungen anmahnen,
- Zahlungseingänge erneut prüfen,
- Entscheidungen über das weitere Vorgehen bei immer noch ausstehenden Zahlungen treffen,
- Mahnbescheid/Klage einreichen und
- Zeit für die Vorbereitung und Begleitung der Klageverfahren aufwenden.

Es liegt auf der Hand, dass hierfür entsprechend geschultes Personal einzusetzen ist mit der Folge, dass die für das Einfordern und Überwachen der Gebühren aufgewendete und unproduktive Zeit nicht zur Wertschöpfung in der Kanzlei beiträgt.

Mit einer Leistungserfassung wäre es ein Leichtes, die jährlich für das interne Forderungsmanagement aufgewendete Zeit festzustellen. Sollten Sie noch keine Zeiterfassung nutzen, sollten Sie das umgehend ändern, denn wenn Sie Gebühren auf dem Rechtsweg verfolgen, müssen Sie die Angemessenheit der Gebühren und die aufgewendeten Zeiten im Detail nachweisen.

3.2 EXTERN

Es besteht aber auch die Möglichkeit, den Forderungseinzug auszulagern, wobei natürlich die Rechnungsstellung davon unberührt bleibt; diese liegt nach wie vor in Ihrer Hand. Alles andere aber können Sie "outsourcen". Dabei ist zu unterscheiden, ob Sie mit der Forderungsrealisierung einen (gewerblichen) Dritten oder einen Berufsangehörigen beauftragen.

3.2.1 (gewerbliche) Dritte

Klassischerweise ist hier zunächst an Inkassounternehmen zu denken. Dabei sind jedoch berufsrechtliche Grenzen zu beachten:

Nach § 64 Abs. 2 Satz 2 StBerG sind die Abtretung oder Übertragung an Dritte nur zulässig, wenn eine ausdrückliche, schriftliche Einwilligung des Mandanten vorliegt oder die Forderung rechtskräftig festgestellt ist. Vor der Einwilligung ist der Mandant über die Informationspflicht des Steuerberaters gegenüber dem neuen Gläubiger oder Einziehungsermächtigten aufzuklären. Der neue Gläubiger oder Einziehungsermächtigte ist in gleicher Weise zur Verschwiegenheit verpflichtet wie der beauftragte Steuerberater oder Steuerbevollmächtigte.

3.2.2 Angehörige der steuerberatenden Berufe

Dagegen ist die Abtretung von Gebührenforderungen oder die Übertragung ihrer Einziehung an Personen und Vereinigungen im Sinne des § 3 Nr. 1 bis 3 und von diesen gebildeten Berufsausübungsgemeinschaften (§ 56 StBerG) ist auch ohne Zustimmung des Mandanten zulässig, § 64 Abs. 2 Satz 1 StBerG. Dann muss es sich um berufsständische Verrechnungsstellen handeln.

Verrechnungsstellen gehören zum Beispiel bei den Ärzten schon lange zu den Selbstverständlichkeiten des beruflichen Alltags; sie arbeiten nach dem Prinzip des Factorings. Auch Steuerberater können dieses Instrument seit dem Inkrafttreten des 8. Steuerberatungs-Änderungsgesetzes vom 8.4.2008 (BGBl. I, S. 666) am 12. April 2008 aufgrund einer Änderung des § 64 StBerG nutzen.

In einer Pressemitteilung der Bundessteuerberaterkammer vom 14. April 2008 heißt es:

„Eine wesentliche Erleichterung bringt das Achte Steuerberatungsänderungsgesetz auch im Bereich des Honorarmanagements. **Die Abtretung von Gebührenforderungen wird zum einen dadurch erleichtert, dass eine solche Abtretung an Steuerberater, Steuerbevollmächtigte, Rechtsanwälte und Wirtschaftsprüfer sowie an von diesen Berufen gebildete Berufsgesellschaften und Berufsausübungsgemeinschaften (Sozietät, Partnerschaft) auch ohne Zustimmung des Mandanten zulässig ist (§ 64 Abs. 2 Satz 1 StBerG)**.

Berufsständische Verrechnungsstellen können als Steuerberatungsgesellschaft mit Ausnahmegenehmigung vom Verbot der gewerblichen Tätigkeit oder – ohne Einschränkungen – als Rechtsanwaltsgesellschaften betrieben werden.

Derzeit gibt es in Deutschland zwei Anbieter, bei denen eine Abtretung ohne Zustimmung der Mandanten zulässig ist: die Dte.W Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Bad Dürkheim und die AnwVS – Anwaltliche Verrechnungsstelle, Köln.

4 FACTORING

Die berufsständischen Verrechnungsstellen arbeiten nach dem Prinzip des Factorings. Dabei werden Forderungen verkauft, um direkt Zahlungseingänge auch bei erst späterer Forderungsfälligkeit zu realisieren und das Ausfallrisiko samt dessen Überwachung abzuwälzen.

4.1 GRUNDLAGEN

Das Factoring hat seine Grundlagen im Kreditwesengesetz, dem Zivilrecht und dem Steuerberatungsgesetz.

4.1.1 Legaldefinition

Factoring ist eine Finanzdienstleistung, unter der man nach der Legaldefinition des § 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 9 Kreditwesengesetz den laufenden Ankauf von Forderungen auf der Grundlage von Rahmenverträgen mit oder ohne Rückgriff versteht. Kurz gesagt: Factoring ist die Außenfinanzierung durch Forderungsverkauf.

Es eröffnet Ihnen als ein Instrument der kurzfristigen Finanzierung die Möglichkeit, Forderungen aus Ihren Dienstleistungen an einen Factor zu verkaufen. So kommen Sie nicht nur schnell an Ihr Geld, auf diese Weise lässt sich auch die Abhängigkeit von der Hausbank erheblich reduzieren.

Factoring ist eine erlaubnis- und aufsichtspflichtige Finanzdienstleistung nach § 32 Kreditwesengesetz.

Aufsichtsbehörden für zum Beispiel eine Rechtsanwaltsgesellschaft sind:

Für Rechtsberatung:	Rechtsanwaltskammer
Für Inkassodienstleistungen:	Oberlandesgericht
Für Factoring:	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) **und** Bundesbank.

Damit ist ein hohes Maß an Rechtssicherheit und Seriosität dieses Dienstleistungssektors gesetzlich garantiert.

4.1.2 Zivilrecht

Das Factoring als solches ist gesetzlich nicht geregelt. Zivilrechtlich anerkannt wurde es erstmals vom BGH durch Urteil vom 7. Juni 1978 - VIII ZR 80/77, NJW 1978, 1972. Es ist damit wie das Leasing ein vergleichsweise junges Rechtsinstrument.

Der BGH definiert das Factoring als einen verkehrstypischen Vertrag mit Elementen des Rechtskaufs nach § 453 BGB und der Veritätshaftung (= Haftung des Verkäufers für den Fall, dass die verkaufte Forderung nicht besteht, nicht abtretbar ist oder einem Dritten zusteht).

Vom Grundgedanken her handelt es sich beim Factoring also um einen Kaufvertrag im Sinne des § 433 BGB. Kaufgegenstand sind also die Forderungen der Kanzlei an deren Debitoren. Der Kaufvertrag wird seitens der Kanzlei durch Forderungsabtretungen gem. §§ 398 ff. BGB erfüllt.

4.1.3 Berufsrecht

Berufsrechtlich ist das Factoring in § 64 Abs. 2 Satz 1 StBerG verankert. Die Vorschrift lautet:

> Die Abtretung von Gebührenforderungen oder die Übertragung ihrer Einziehung an Personen und Vereinigungen im Sinne des § 3 Nr. 1 bis 3 und von diesen gebildeten Berufsausübungsgemeinschaften (§ 56) ist auch ohne Zustimmung des Mandanten zulässig. Im Übrigen sind Abtretung oder Übertragung nur zulässig, wenn eine ausdrückliche, schriftliche Einwilligung des Mandanten vorliegt oder die Forderung rechtskräftig festgestellt ist. Vor der Einwilligung ist der Mandant über die Informationspflicht des Steuerberaters oder Steuerbevollmächtigten gegenüber dem neuen Gläubiger oder Einziehungsermächtigten aufzuklären. Der neue Gläubiger oder Einziehungsermächtigte ist in gleicher Weise zur Verschwiegenheit verpflichtet wie der beauftragte Steuerberater oder Steuerbevollmächtigte.

4.2 FUNKTIONEN

Das Factoring hat im Wesentlichen folgende drei Hauptfunktionen:

4.2.1 Finanzierung

Die Finanzierungsfunktion besteht darin, dass Steuerberater ihre Forderungen gegenüber ihren Mandanten noch vor Fälligkeit der Rechnung in Liquidität umwandeln können.

Von dem vollen Gegenwert der Forderung kann der Factor einen gewissen Prozentsatz als Gebühr, zur Finanzierung des Delkredererisikos abziehen.

Es entfällt also der Zwischenfinanzierungsaufwand, der zu leisten wäre, müsste die Kanzlei das ihren Debitoren eingeräumte Zahlungsziel abwarten. Factoring ist daher als ein „umsatzkongruentes Finanzierungsinstrument“ zu qualifizieren, da es die schnellere Finanzierung von Umsatzwachstum ermöglicht.

4.2.2 Dienstleistung

Der Factor kann für den Steuerberater weitere Dienstleistungen übernehmen, zum Beispiel die Übernahme der Debitorenbuchhaltung, des Forderungseinzugs, des Mahn- und Inkassowesens, des Forderungseinzugs und der gerichtlichen Durchsetzung.

Im Rahmen der Dienstleistungsfunktion kann die Verrechnungsstelle auch die Bonitätsprüfung Ihrer Auftraggeber übernehmen. Dadurch erhalten Sie wichtige Informationen über deren Zuverlässigkeit. Auf diese Weise haben Sie die Möglichkeit, Ihre Auftraggeber unter qualitativen Gesichtspunkten zu bewerten und zu sortieren, so dass Sie selbst in der Lage sind, Risiken in Reihen Ihrer Auftraggeber zu erkennen und sachgerecht darauf zu reagieren, in dem Sie zum Beispiel das Mandat kündigen.

Es handelt sich dann um das sogenannte Full-Service-Factoring, das der Anschlusskanzlei eine hohe administrative Entlastung gewährt, aber natürlich zusätzliche Kosten verursacht, die allerdings durch die Dienstleistung der Verrechnungsstelle mehr als ausgeglichen werden.

Übernimmt der Factor das Forderungsmanagement, so wird dieser die Forderungen konsequenter einziehen als die Kanzlei, was sowohl das Rating der Kanzlei aus Sicht der Bank verbessert als auch weitere positive Liquiditätseffekte mit sich bringt. So können Sie Ihren Gläubigern die zügige Bezahlung ihrer Rechnungen zusagen und dadurch Skonti und Preisnachlässe erreichen.

Andererseits können Sie Ihren Auftraggebern sogar längere Zahlungsziele gewähren, wodurch Sie im Verhältnis zu Ihren Mitanbietern einen nicht zu unterschätzenden Marktvorteil erreichen können.

Soweit die Verrechnungsstelle eine Internetseite betreibt, können Sie sich darüber jederzeit detaillierte Auskünfte über Ihren Kontostand beschaffen.

Schließlich tritt mit der Verrechnungsstelle zwischen Sie und Ihre Auftraggeber eine „dritte Instanz“, die Sie von lästigen Honorardiskussionen mit den Auftraggebern entlastet. Sie kann auch selbstständige Zahlungsbedingungen (zum Beispiel Stundung, Ratenzahlung) mit ihnen verhandeln.

In Honorardiskussionen sind Sie ein nicht unerheblicher Schwachpunkt, denn in der Regel werden Sie auf Basis eines Dienstleistungsvertrages im Rahmen eines Dauerschuldverhältnisses tätig, das naturgemäß schon Jahre läuft mit der Folge, dass man sich näher kommt, was sich im „du“ manifestiert. Auf dieser Ebene fällt es Ihnen von Jahr zu Jahr schwerer, Ihre Forderungen mit dem nötigen Nachdruck zu verfolgen. Das ändert sich schlagartig, wenn sich der Auftraggeber mit seinen Beschwerden an die Verrechnungsstelle wenden muss.

Die durch die Verlagerung von Honorardiskussionen gewonnene Zeit können Sie wertschöpfend investieren, zum Beispiel um sich intensiver den A- und B-Mandaten zu widmen oder neue Geschäftsfelder zu erschließen.

4.2.3 Versicherung

Das echte Factoring (siehe unten Abschnitt 4.3.1) schließlich bringt noch die Versicherungs- oder Delkrederefunktion mit sich, d.h., der Factor trägt das Zahlungsausfallrisiko im Fall der Uneinbringlichkeit der Forderung. Der Zedent kann nicht in Regress genommen werden, da er lediglich für die Verität, also für den rechtlichen Bestand der Forderung nach §§ 453 Abs. 1, 435 BGB haftet, nicht hingegen für die Bonität des Debitoren.

Diese Funktion des Factorings ist für den Steuerberater von Bedeutung, da Forderungsausfälle stets gegenwärtig sind. Nach einer Studie der Creditreform beklagen 30,6 % der Befragten Forderungsausfälle von bis zu 0,1 % des Jahresumsatzes, 38,3 % bis zu 1 % und 14,8 % der Befragten Ausfälle von über 1 % des Jahresumsatzes. Jedoch ist zu beachten, dass der Factor die Debitoren des Steuerberaters einer Bonitätsprüfung unterzieht und sich den tatsächlichen Ankauf der Forderung vertraglich vorbehalten kann.

4.3 Arten des Factoring

Das Factoring lässt sich nach Art der Forderungsabtretung (siehe unten Abschnitt 4.3.1 – 4.3.6) und nach Art des Leistungsumfangs (siehe unten Abschnitt 4.3.7 und 4.3.9) unterscheiden.

4.3.1 Echtes Factoring

Das echte Factoring ist als Forderungskauf nach § 453 BGB einzuordnen. Die Verrechnungsstelle übernimmt das volle Ausfallrisikos gekaufter Forderungen. Der Steuerberater haftet nur für den Rechtsbestand der Forderungen (siehe unten Abschnitt 4.4 Veritätshaftung).

4.3.2 Unechtes Factoring

Nach der Legaldefinition des § 19 Abs. 5 KWG ist beim entgeltlichen Erwerb von Forderungen der Veräußerer als Kreditnehmer anzusehen, wenn er wie beim unechten Factoring für die Erfüllung der Forderungen einzustehen hat oder sie zurückerwerben muss. Das unechte Factoring ist daher als atypisches Darlehensgeschäft nach § 488 BGB anzusehen.

4.3.3 Fälligkeitsfactoring

In dieser Ausprägung des Factorings nutzen Sie den Vorteil der gänzlichen Absicherung gegen das Ausfallrisiko. Außerdem werden Sie beim Debitorenmanagement entlastet. Die Besonderheit dieser Form des Factorings ist die Übernahme der Forderungen durch die Verrechnungsstelle, wobei Sie jedoch auf die sofortige Regulierung des Kaufpreises verzichten. Der Gegenwert der Forderung wird erst gezahlt, nachdem

entweder Debitor oder Forderungsausfallversicherung gezahlt haben. Somit entfällt der Liquiditätsvorteil. Als Hauptzweck steht hier die Auslagerung administrativer Tätigkeiten im Vordergrund.

4.3.4 Offenes Factoring

Beim offenen Factoring erfährt der Debitor bereits mit der Rechnungsstellung und dem darauf befindlichen Abtretungsvermerk und Kontonummer des Factors von dem Verkauf der Forderung. Spätestens jedoch beim Mahnschreiben des Factors wird die Abtretung ersichtlich. **Bei Einschaltung einer berufsständischen Verrechnungsstelle ist die Zustimmung der Auftraggeber nicht erforderlich**.

4.3.5 Halboffenes Factoring

Beim halboffenen Factoring wird dem Auftraggeber nicht die formelle Abtretung angezeigt, vielmehr wird er nur über die Zusammenarbeit mit dem Factor informiert, indem ihm dessen Zahlungsadresse mitgeteilt wird. **Bei Einschaltung einer berufsständischen Verrechnungsstelle ist die Zustimmung der Auftraggeber nicht erforderlich**.

4.3.6 Stilles Factoring

Hier wird dem Auftraggeber die Abtretung nicht angezeigt. Er zahlt an den Steuerberater, der die Zahlung an die Verrechnungsstelle weiterleiten muss. Denkbar ist aber auch, dass der Mandant direkt auf ein für den Steuerberater beim Factor eingerichtetes Konto zahlt. **Bei Einschaltung einer berufsständischen Verrechnungsstelle ist die Zustimmung der Auftraggeber nicht erforderlich**.

4.3.7 Full-Service- Factoring

Im Full-Service-Factoring sind alle drei Hauptfunktionen (Finanzierung, Dienstleistung und Versicherung) vereint (siehe unten Abschnitt 4.2.1 bis 4.2.3).

4.3.8 Inhouse Factoring

Debitorenbuchhaltung inklusive Mahnwesen verbleibt beim Steuerberater. Der Factor übernimmt Finanzierung sowie Delkredererisiko und wird nach Abschluss des außergerichtlichen Mahnverfahrens mit dem Einzug der Forderung beauftragt.

4.3.9 Reines Forderungsmanagement

Hierbei beschränkt sich die Tätigkeit der Verrechnungsstelle auf Debitorenbuchhaltung, Mahnverfahren (außergerichtlich/gerichtlich) und Inkasso.

4.4 VERITÄTSHAFTUNG

Darunter versteht man die fehlende oder eingeschränkte Rechtsbeständigkeit von Forderungen.

Sie haften also der Verrechnungsstelle gegenüber dafür, dass die verkaufte Forderung tatsächlich besteht. Das gilt für alle Varianten des Factorings.

4.5 Kosten

Die Kosten für Factoring werden u.a. bestimmt durch:

- Factoringgebühr
- Zins
- Debitorenprüfkosten

Die Factoringgebühr wiederum wird bestimmt durch:

Factoring-Umsatz	Anzahl Rechnungen	Anzahl Debitoren	Debitorenstruktur
Factoring-Variante	gelebte Zahlungsziele	Rating / Wirtschaftsauskunft	Factorabilität*
Bonität/Ertragslage	Eigenkapitalquote	Kosten Foderungsausfall-versicherung	Kapitallkosten

*Je klarer die **Einredefreiheit** und **Dokumentation** Ihrer erbrachten **Leistung**, desto besser die Factoringgebühr.

Sie können unschwer erkennen, dass Sie die Factoringgebühren dadurch selbst positiv beeinflussen können, dass Sie für kurze Zahlungsziele sorgen, sich (auch durch Factoring) eine gute Eigenkapitalquote verschaffen und die Factorabilität Ihrer Forderungen sichern; je klarer die Einredefreiheit und Dokumentation Ihrer erbrachten Leistungen ist, desto geringer fallen die Factoringgebühren aus.

4.6 Voraussetzungen

Um das Factoring nutzen zu können, sind bestimmte Voraussetzungen zu erfüllen.

4.6.1 geeignete Forderungen

Zunächst einmal muss es sich um existente Forderungen handeln. Anderenfalls greift die Veritätshaftung. Danach treten der Factor und die Forderungsausfall-versicherung nicht für Schäden ein, die durch nicht existente Forderungen verursacht werden. Folgende Fallkonstellationen sind zu unterscheiden.

4.6.2 Formell/materiell fehlerhafte Rechnungen

Betroffen sind solche Rechnungen, die nicht den Anforderungen der gesetzlichen Vergütungsverordnung entsprechen, etwa weil die Formerfor-dernisse nach §§ 4, 9 oder 14 StBVV nicht eingehalten wurden.

Solche Mängel sind jedoch unbeachtlich, wenn sie heilbar sind. Das ist bis zum Schluss einer mündlichen Verhandlung im Gerichtsverfahren möglich.

Steuerberater sind daher gut beraten, ihre Rechnungen sorgfältig zu erstellen, insbesondere auf die Formvorschriften zu achten. Sind die Formfehler nicht mehr heilbar, greift die Veritätshaftung (siehe unten Abschnitt 4.4 Veritätshaftung).

4.6.3 Scheinrechnungen

Scheinrechnungen sind solche, denen weder ein Mandat noch eine Leistung zugrunde liegt (betrügerische Absicht). Scheinrechnungen sind daher nicht ausfallversicherbar, auch nicht im Rahmen des echten Factorings.

4.6.4 Für das Factoring geeignete Forderungen

Schließlich müssen Forderungen für das Factoring auch geeignet sein, wie zum Beispiel Forderungen aus Dienstleistungsgeschäften, denen vollständig erbrachte Leistungen zugrunde liegen. Die Rechnungen dürfen in der Regel nicht älter als sieben Tage sein.

Danach scheiden Vorschussrechnungen als factorbare Forderungen insoweit aus, als sie sich auf noch nicht erbrachte Leistungen beziehen. Soweit jedoch schon Teilleistungen erbracht wurden, sind sie factorbar.

Außerdem darf die Abtretung im Verhältnis zwischen Ihnen und der Verrechnungsstelle vertraglich nicht ausgeschlossen sein (§ 399 BGB). Auch Forderungen, die zuvor zum Beispiel im Rahmen einer Globalabtretung an ein Kreditinstitut abgetreten wurden, können nicht gefactort werden.

4.6.5 Geeignete Kanzlei

Steuerberaterkanzleien, die das Factoring nutzen wollen, müssen kreditfähig und kreditwürdig sein. Um dies zu überprüfen, benötigt der Factor zum Abschluss des Factoringvertrags zwingend folgende Unterlagen:

1. Zulassungsnachweis aller Berufsträger der Kanzlei (Kopie der Kanzlei oder der Kammerzugehörigkeit),
2. Identifikationsnachweis aller Berufsträger der Kanzlei (Kopie des Personalausweises mit Vorder- und Rückseite; bei Kapitalgesellschaften: Handelsregisterauszug),
3. Garantieerklärung für Werthaltigkeit der Forderung,
4. Negativerklärung (über das Nichtbestehen einer Globalzession) aller Banken, mit denen eine Geschäftsbeziehung besteht und die in der Summen- und Saldenliste aufgeführt sind,
5. BWA des Vorjahrs und des laufenden Geschäftsjahrs,
6. Jahresabschlüsse bzw. Einnahmenüberschussrechnungen der letzten zwei Jahre,
7. Summen- und Saldenliste des Vorjahrs und des laufenden Geschäftsjahrs und
8. aktuelle OP-Liste zum Zeitpunkt des Abschlusses des Factoringvertrags.

4.7 PRAKTISCHER ABLAUF

Die Abwicklung des Factorings erfolgt üblicherweise durch Abschluss eines Rahmenvertrags sowie nachfolgend einzelner Ausführungsverträge.

4.7.1 Rahmenvertrag

Der Rahmenvertrag regelt die grundsätzliche Beziehung zwischen Kanzlei und Factor; er ist schuldrechtlicher Natur. Die Abtretung erfolgt in der Regel in Form einer Globalzession, die bereits mit Abschluss des Rahmenvertrags vereinbart wird. Danach tritt die Kanzlei alle gegenwärtigen und zukünftigen Forderungen gem. § 398 BGB unter der aufschiebenden Bedingung (§ 158 Abs. 1 BGB) an die Verrechnungsstelle ab, dass diese die Forderung ankauft. Statt im Rahmen einer Globalabtretung können die Forderungen auch einzeln abgetreten und angekauft werden.

Mit dem Forderungsübergang gehen weitere Rechte über, zum Beispiel die Auskunftspflicht der Kanzlei gegenüber der Verrechnungsstelle nach § 402 BGB. Danach müssen Sie der Verrechnungsstelle die zur Durchsetzung der Forderung notwendigen Auskünfte erteilen und zum Beweis der Forderung dienende Urkunden, soweit sie sich in Ihrem Besitz befinden, ausliefern.

4.7.1.1 Allgemeines

Zunächst einmal werden die zu erbringenden Dienstleistungen der Verrechnungsstelle festgelegt. Dabei kann es sich um das echte Factoring handeln, bei dem die Forderung kreditversichert ist. Der Delkrederefall tritt zum Beispiel ein, wenn

1. ein gerichtliches Insolvenzverfahren eröffnet oder vom Gericht mangels Masse abgewiesen wurde,
2. ein vom Gericht festgestellter Schuldenbereinigungsplan angenommen wurde,
3. ein außergerichtlicher Liquidations- oder Quotenvergleich mit Schuldnern zustande gekommen ist oder
4. Maßnahmen der Einzelzwangsvollstreckung des Factors gegen den Debitoren nicht zur vollen Befriedigung geführt haben.

Wird das echte Factoring gewählt, kann dies optional im stillen oder offenen Verfahren durchgeführt werden. Beim stillen Factoring wird die Abtretung dem Debitoren gegenüber nicht offengelegt.

Die Vertragspartner können aber auch vereinbaren, dass das Forderungsausfallrisiko und die Kosten für die gerichtliche Beitreibung bei der Kanzlei verbleiben (sieh Abschnitt 4.3.2 unechtes Factoring).

Unabhängig vom Abschluss eines Factoringvertrags besteht auch die Möglichkeit des reinen Forderungsmangements. In diesem Rahmen kann der Factor Rechnungs- und Mahndruck entweder auf seinem Geschäftsbogen

oder dem der Kanzlei vornehmen. Zudem besteht auch die Möglichkeit, eine mündliche Mahnstufe zu vereinbaren. Dazu ist es notwendig, dass die Kanzlei dem Factor sowohl aktuelle Rufnummer als auch E-Mail-Adresse seiner Debitoren übermittelt.

4.7.1.2 Bruttojahresumsatz

Grundlage des Factoring und vor allem der damit verbundenen Gebühren ist der Bruttojahresumsatz.

Davon zu unterscheiden ist der angediente Umsatz. Das bedeutet, Sie müssen grundsätzlich weder Ihren kompletten Jahresumsatz noch einen irgendwie bezifferten Mindestumsatz andienen. Umsätze von Debitoren, die die Honorare zum Beispiel durch Lastschrift rechtzeitig und in voller Höhe entrichten, müssen also dem Factor nicht unbedingt angedient werden. Insoweit kann das Forderungsmanagement in der Kanzlei verbleiben. Allerdings sollten nicht ausschließlich die schlechten Risiken Gegenstand des Factorings sein.

Einige Anbieter im Markt fordern allerdings einen festen Mindestumsatz bzw. einen prozentualen Anteil am Gesamtumsatz.

4.7.1.3 Kanzlei-Limitkonto

Auf der Grundlage des angedienten Bruttojahresumsatzes wird der Kanzlei ein sog. Kanzlei-Limitkonto eingerichtet, innerhalb dessen die Kanzlei alle ihre bestehenden und künftigen Forderungen aus dem Steuerberatungsverhältnis mit den Debitoren an die Verrechnungsstelle abtritt. Die Festlegung des Limits hilft dem Factor, das Ausfall- und Forderungsrisiko besser kalkulieren zu können.

Es beträgt grundsätzlich 1/8 des angedienten Umsatzes; dabei wird eine durchschnittliche Forderungslaufzeit von 45 Tagen (45/360 = 1/8) zugrunde gelegt. Das Kanzleilimit kann höher festgelegt werden, zum Beispiel wenn die Forderungslaufzeit von vorneherein länger gewählt wird oder bei Kanzleien in Urlaubsregionen mit Saisongeschäft.

Das Limit in Höhe von 1/8 des Bruttojahresumsatzes ist meist ausreichend, da dieser nicht auf einmal erwirtschaftet wird, sondern sukzessive im Verlauf des Wirtschaftsjahrs. Insoweit wäre ein dem Bruttojahresumsatz entsprechendes Kanzlei-Limitkonto unnötig.

Der Factor ist verpflichtet, Honorarforderungen bis zur Höhe dieses Limits anzukaufen.

Beispiel: Angedienter Bruttojahresumsatz (BJU): 160.000 €
Kanzlei-Limitkonto 1/8 des BJU: 20.000 €

Der Factor kauft gleichzeitig Forderungen bis 20.000 € an. Wenn das Limit erschöpft ist, werden die Forderungen als Abwicklungsforderungen behandelt und nachgekauft, wenn das Kanzleilimit durch Begleichung von Forderungen der Debitoren wieder frei geworden ist.

Auf der Grundlage des Ankaufs wird auch für Debitoren ein Limit (zum Beispiel 1.500 €) vergeben, bis zu dessen Höhe Forderungen erworben werden. Dies ist wie ein Kontokorrent zu sehen. Zahlt der Debitor zügig binnen 2 Wochen nach Rechnungsdatum, kann theoretisch ein Honorarumsatz von 52/2 * 1.500 € = 39.000 € im echten Verfahren p.a. angekauft und ausgezahlt werden.

Die Inanspruchnahme/Auslastung des Kanzlei-Limitkontos liegt nach statistischen Erhebungen eines Anbieters im Jahreszeitraum zwischen 58 und 82 %.

Bei dieser Erhebung handelt es sich um angeschlossene Kanzleien, die ihren Bruttojahresumsatz um SEPA-Einzüge und A-Mandate gekürzt haben und so einen Factoring-Jahresumsatz in Höhe von 65–80 % ihres Brutto- Kanzleiumsatzes zum Factoring-Ankauf geben.

4.7.1.4 Bestimmung der Fälligkeiten

Im Rahmenvertrag legt die Kanzlei auch die Fälligkeit der Honorarforderung fest. Die Bestimmung der Fälligkeit kann für jeden Debitoren individuell erfolgen und jederzeit den aktuellen Mandatsverhältnissen angepasst werden.

4.7.1.5 Mahnläufe

Ebenfalls im Rahmenvertrag werden die Mahnläufe geregelt. Auch hier bestimmt die Kanzlei selbst, wann und wie oft welcher Debitor gemahnt wird. Diese Bestimmung ist nicht nur bei Vertragsschluss, sondern jederzeit möglich. So kann die Kanzlei jederzeit individuell auf die wirtschaftliche Situation der Debitoren eingehen und das Mahnwesen entsprechend steuern (sensibles Forderungsmanagement).

4.7.1.6 Zahlungseingänge

Der Factor richtet für jeden Steuerberater ein eigenes Konto ein; Zahlungen des Debitors fordert er auf dieses Konto ein. Dadurch wird der direkte Zahlungsrückfluss an die Verrechnungsstelle erreicht.

4.7.2 Ausführungsverträge

In Ausführung des Rahmenvertrags werden nachfolgend die Honorare im Rahmen des Kanzlei-Limitkontos abgetreten.

Die Abwicklung erfolgt durch Einreichung der Rechnungen an die Verrechnungsstelle. Soweit die Einreichung elektronisch erfolgt und daher das Formerfordernis des § 9 StBVV in Form der eigenhändigen Unterschrift des Steuerberaters in Rede steht, lässt sich dieses Schriftformerfordernis entweder

im Rahmen des Steuerberatungsvertrags abbedingen oder später im Fall eines Honorarprozesses bis zum Schluss der mündlichen Verhandlung nachholen.

Empfehlung: Falls es zum Honorarprozess kommt, sollte dem Debitoren vor Klageerhebung die Rechnung sicherheitshalber noch einmal im Original unterschrieben zugeleitet werden (zum Beispiel mit der letzten Mahnung), damit Einwendungen gegen die Fälligkeit und damit den Klageanlass definitiv ausgeschlossen sind.

Sobald die Rechnung durch die Verrechnungsstelle erfasst ist, erfolgt die Auszahlung des Rechnungsbetrages – anbieterabhängig in voller Höhe ohne Abzüge oder abzüglich eines Sicherheitseinbehalts – auf das Konto der Kanzlei. In der Regel ist das Geld spätestens 36 Stunden nach Einreichung der Rechnung für die Kanzlei verfügbar.

4.8 VORTEILE

Das Factoring bietet eine Vielzahl von Vorteilen:

4.8.1 Vorfinanzierung

Darin liegt der bedeutendste Aspekt des Factorings. Es wird nicht nur die Lücke zwischen Rechnungsstellung und Bezahlung geschlossen, die dadurch gewonnene Liquidität erhöht zudem die Eigenkapitalquote und lang- bzw. mittelfristig auch die Bonität. Die erhöhte Liquidität kann zudem zur Schuldentilgung oder zur Ziehung von Skonto gegenüber Lieferanten genutzt werden.

4.8.2 umsatzkongruente Finanzierung

Während beim Bankkredit eine feste Kreditsumme vereinbart werden muss, ist das Factoring umsatzkongruent, denn die Höhe der Finanzierung hängt allein von der Anzahl/Höhe der eingereichten Rechnungen ab.

Beim Bankkredit werden die Forderungen hingegen nur mit einem Prozentsatz als Sicherheit anerkannt. Dieser liegt bei ca. 25%.

4.8.3 Bankenunabhängigkeit

Der Einzug des Honorars über eine Verrechnungsstelle führt zu einer gewissen Unabhängigkeit von Banken. Denn der rasche Liquiditätszufluss erhöht Ihren Handlungsspielraum und macht Sie weniger von Fremdmitteln abhängig.

Die Vorteile des Factorings gegenüber dem Bankenkredit finden Sie in der Übersicht unter 5. Vergleich Factoring mit Bankkredit.

4.8.4 Forderungsausfallschutz

Dabei ist das **echte Factoring** der sicherste Weg, Forderungsausfälle zu vermeiden. Denn hierbei übernimmt der Factor das volle Forderungsausfallrisiko (Delkredererisiko). Es handelt sich um einen Forderungskauf. Allein das

Veritätsrisiko verbleibt beim Steuerberater, das heißt, er haftet für den tatsächlichen Bestand der Forderung, nicht jedoch für deren Einbringlichkeit (Bonität).

Beim unechten Factoring bleibt das Delkredererisiko dagegen bei Ihnen. Kann der Factor die Forderung nicht realisieren, müssen Sie die Forderung zurückkaufen. Insoweit handelt es sich um ein kreditähnliches Geschäft.

Sie können die Abtretung dem Auftraggeber anzeigen (siehe Abschnitt 4.3.4 offenes Factoring) oder dies unterlassen (sieh Abschnitt 4.3.6 stilles Factoring); dann bleibt ihm die Abtretung bis zu einem eventuellen Rechtsstreit verborgen. Beide Optionen können Sie ohne Zustimmung der Auftraggeber nutzen, wenn Sie sich beim Factoring einer berufsständischen Verrechnungsstelle bedienen.

4.8.5 Zeitersparnis

Beim Forderungsmanagement in Eigenregie entstehen nicht nur Personalkosten, das Personal wird auch im Bereich Eigenorganisation gebunden und fällt somit für die Kerndienstleistungen und damit die Wertschöpfung aus. Wird das Forderungsmanagement auf Basis des § 64 Abs. 2 StBerG hingegen ausgegliedert, entfallen die vorstehenden Nachteile.

4.8.6 Fixkostensenkung

Das Factoring führt über die Zeitersparnis hinaus auch zur Fixkostensenkung, wobei insbesondere folgende Parameter zu berücksichtigen sind:

- Personalkosten für Forderungsmanagement
- jährliche Forderungsverluste in % vom Umsatz
- gewährte Skonti in %
- entgangene Wertschöpfung
- Inanspruchnahme Kontokorrent

Hier eine Beispielrechnung:

Kanzleiumsatz:		500.000,00 €
angedienter Umsatz (50%)		250.000,00 €
Personalkosten für Forderungsmanagement:		2.000,00 €
jährliche Forderungsverluste in % vom Umsatz	3%	15.000,00 €
Gewährte Skonti in %	1%	5.000,00 €
Kosten Forderungsmanagement in Eigenregie		**22.000,00 €**
Kosten Factoring	2,9%	14.500,00 €
Vorteil Factoring für Steuerberater jährlich		**7.500,00 €**

4.8.7 Wertschöpfung

Überwachung und Beitreibung von Außenständen sind der Eigenorganisation zuzurechnen, zählen also nicht zu den produktiven Zeiten, sondern den

unproduktiven. Es liegt auf der Hand, dass sich bei einer Auslagerung dieser Arbeiten auf einen Dritten die unproduktiven Zeiten in produktive Zeiten wandeln und damit zur Erwirtschaftung eines Deckungsbeitrags genutzt werden können. Durch Auswertung der Leistungserfassung lässt sich der Wert dieser unproduktiven Zeiten leicht ermitteln. Die durch Auslagerung dieser Tätigkeiten eintretende Wertschöpfung ist offensichtlich.

4.8.8 Vergleich Factoring versus Forderungsmanagement

Nachfolgend eine Übersicht, in der das Full-Service-Factoring, das Inhouse-factoring und das reine Forderungsmanagement miteinander verglichen werden:

Leistung	Full-Service-Factoring	Inhouse-Factoring	Forderungs-management	Erläuterung
Reduzierung der Außenstände	ja	ja	nein	Durch sofortigen Forderungsausgleich
Zinsersparnis	ja	ja	nein	Durch sofortigen Forderungsausgleich
Opportunitätsertrag	ja	ja	nein	Durch sofortigen Forderungsausgleich
Ausfallschutz	ja	ja	nein	Durch Kreditversicherung
Zeitersparnis/Entlastung	ja	nein	ja	Mehr Konzentration auf das Kerngeschäft
Produktivitätsgewinn	ja	nein	ja	Mehr Konzentration auf das Kerngeschäft
Liquiditätssicherheit	ja	ja	nein	Planbare Zahlungsströme
Bonitätstransparenz des Debitoren	ja	ja	nein	Durch Bonitätsprüfung; ggf. Argument für Vorschussanforderung
Entspannung im Mandatsverhältnis	ja	nein	ja	Durch Trennung von Leistungserbringung und Honorareinzug
Ohne Einwilligung des Debitors	ja	ja	ja	Wenn Factor Berufsgesellschaft ist
Bearbeitung von Vorschüssen	ja*	ja*	ja	* = Soweit sich der Vorschuss auf erbrachte Teilleistungen bezieht, sonst nein.
Zertifizierungsvorteil	ja	ja	ja	Durch Dokumentation des Prozesses
Ratingvorteil	ja	ja	nein	Durch Bilanzverkürzung

5 VERGLEICH FACTORING MIT BANKKREDIT

Die Gebührenansprüche werden über die Erzielung von Deckungsbeitrag und Unternehmerlohn hinaus aber auch für Finanzierungszwecke benötigt. Hierfür stehen Steuerberatern im Wesentlichen Bankkredite und das Factoring zur Verfügung.

5.1 BANKKREDITE

Soweit Kredite mit Globalzessionen von Forderungen des Steuerberaters gegen seine Mandanten gesichert werden sollen, ist äußerste Vorsicht geboten. Denn wenn das Kreditinstitut die Abtretung jederzeit offen legen und die Forderungen selbst einziehen kann, ist die Globalzession nichtig, § 134 BGB in Verbindung mit § 203 Abs. 1 Nr. 3 StGB.

Die Nichtigkeit der Globalzession erstreckt sich auch auf Forderungen des Steuerberaters, die nicht aus seiner steuerberatenden Tätigkeit herrühren, denn ansonsten bestünde die Gefahr, dass Informationen über Mandanten weitergegeben würden, weil der Zedent darzulegen hätte, welche Forderungen aus dem Mandatsverhältnis resultieren und welche nicht.

Bevor also – wenn überhaupt – von einer Globalabtretung Gebrauch gemacht wird, sollten der Kreditvertrag und die Allgemeinen Auftragsbedingungen der Kreditinstitute bezüglich der Regelung der Globalzession genauestens geprüft werden. Hat sich die Bank den Einzug der Forderungen selbst vorbehalten, ist die Globalzession nichtig.

Anders wäre es nur, wenn sich die Globalzession als stille Zession mit Einziehungsbefugnis des Steuerberaters als Sicherungsgeber ausgestaltet wurde.

5.2 FACTORING

Nachdem dieses neue Finanzierungsinstrument für Steuerberater nunmehr 10jähriges Jubiläum gefeiert hat, ist es an der Zeit, ein kurzes Resümee zu ziehen. Ist diese neue Finanzierungsvariante bei den Steuerberatern tatsächlich angekommen und wenn ja wie?

Auch wenn festzustellen ist, dass Steuerberater das Factoring zunehmend für sich entdeckt haben, so ist bei der Entwicklung noch deutlich Luft nach oben.

Auf die Frage, warum dies so ist, gibt es zwei Antworten: wer sich mit dem Thema befasst und die Vorteile erkannt hat, der nutzt das Factoring als bankenunabhängige, umsatzkongruente Finanzierungsmöglichkeit für Investitionen in die Zukunft der Kanzlei oder schlicht als Liquiditätsbeschaffungs-

maßnahme. So heißt es in der Broschüre „GründerZeiten 08 – Forderungsmanagement“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie:

> „Das Factoring eignet sich besonders für Unternehmen mit steigenden oder saisonal schwankenden Umsätzen. Beim Factoring tritt ein Unternehmen seine Außenstände an ein anderes Unternehmen (Factor) ab. Das Factoring-Unternehmen muss nun seinerseits alle Außenstände beim Schuldner eintreiben. Es muss die Forderungen seines Vertragspartners übernehmen und (im Voraus) bezahlen. Der Factor übernimmt damit das Bonitäts- und Insolvenzrisiko des Kunden. Er hat allein für das Inkasso zu sorgen. Diese Risiken lassen sich Factoring-Institute selbstverständlich bezahlen.“

Nach einem Bericht der „Welt kompakt“ sei das Gros der Factoring-Kunden wachstumsorientiert und benötige dafür Planungssicherheit. Die sofortige Umwandlung von bloßen Forderungen in Liquidität schließe die Liquiditätslücke zwischen Rechnungstellung und Bezahlung. Dieser planbare Mittelzufuss werde von einem Großteil der Factoring-Nutzer zur Wachstumsfinanzierung eingesetzt (Factoring weiter auf Wachstumskurs, Die Welt Kompakt v. 23.7.2018).

Allerdings gibt es immer noch Vorbehalte gegenüber dem Factoring als flexible Finanzierungsalternative, die nach einer Studie des Bundesverbandes Factoring für den Mittelstand (BFM) eher fehlendem Wissen zuzuschreiben sind. Nach dieser Studie halten ca. 75% der Entscheider „mangelnde Vertrautheit mit dem Thema“ davon ab, das Factoring zu nutzen.

5.3 Vergleich Factoring/Bankkredit im Überblick

Die folgende Darstellung zeigt die Unterschiede zwischen Bankkredit und Factoring auf einen Blick:

Finanzierungsmerkmale	Factoring versus Kontokorrent	
Prüfung Bilanzen , BWA, Bonität	ja	ja
Stellung „harter“ Sicherheiten	nein	ja
Persönliche Bürgschaft erforderlich	nein	ja
Automatisch wachsende Finanzierungslinie	ja	nein
Inklusive Debitorenmanagement	ja	nein
Inklusive Mahn- und Inkassowesen	ja	nein
Inklusive Forderungsausfallschutz	ja	nein
Finanzierungshöhe offene Forderungen	100 %	Ca. 25 %
Bilanztechnische Geltung als Eigenkapital	ja	nein
Ratingverbesserung	ja	nein
Liquiditätsrückzahlungspflicht	nein	ja

6 KÜNFTIGE BEDEUTUNG DES FACTORINGS

Die Bedeutung des Factorings wird weiter zunehmen, gerade auch im Dienstleistungssektor und damit auch im Bereich der Steuerberatung.

(Quelle: Deutscher Factoring Verband e.V., Berlin)

Der Dienstleistungssektor lag im Jahre 2017 mit 9% an dritter Stelle der Schwerpunktbranchen, die das Factoring nutzen. Das zeigt, welche herausragende Bedeutung dieses Finanzierungsinstrument inzwischen in der Praxis gewonnen hat.

Wie sich aus dem ersten Halbjahresbericht 2018 des Deutschen Factoring-verbandes ergibt, war das erste Halbjahr 2018 erneut von dynamischen Neu-Kunden-Zahlen geprägt, insbesondere aus dem Mittelstand. Die Kunden-zahlen der Mitglieder des Verbandes stiegen um über 25 Prozent auf nunmehr 44.300 an. Damit dürfte sich auch der Anteil der Dienstleistungs-branche weiter über 9% hinaus erhöhen.

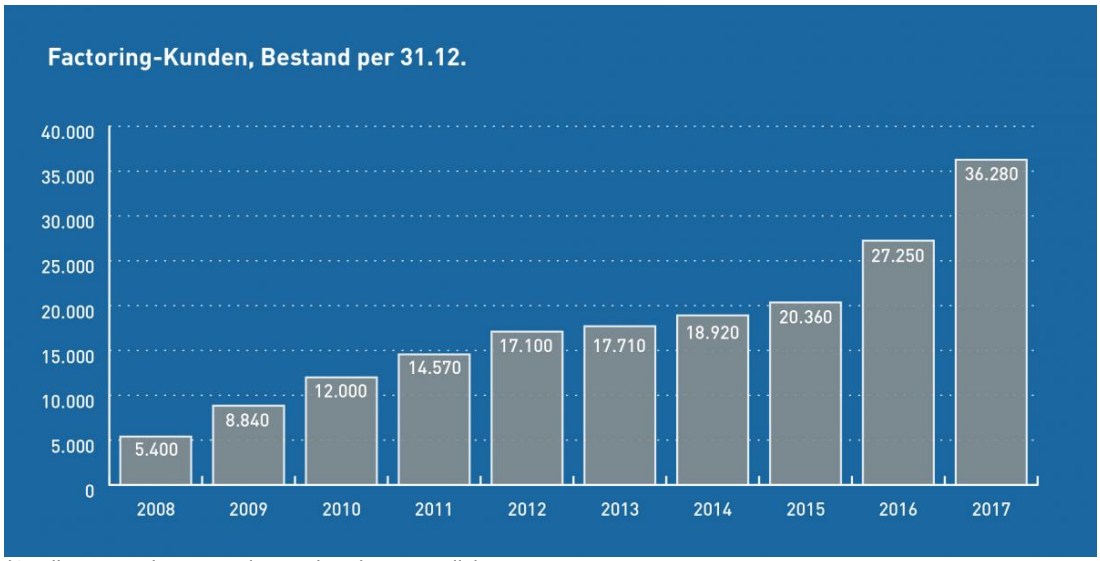
Weiter heißt im Halbjahresbericht 2018:

„Das nationale Geschäft stieg im ersten Halbjahr weiter an; hier gab es ein Wachstum von 3,6 Prozent, auf mittlerweile 80,5 Mrd. Euro. Das internationale Geschäft ist sogar um 7,7 Prozent auf 38,3 Mrd. Euro gestiegen. Dass die deutsche Wirtschaft boomt, national wie international, macht sich damit auch am Factoring-Markt erfreulich bemerkbar. Der Trend im Geschäftsklimaindex der Mitglieder des Deutschen Factoring-Verbandes ist demzufolge auch aufgehellt: Rund 55 Prozent der Mitglieder sehen ein gutes kommendes Geschäftsklima voraus, sieben Prozent sogar ein „sehr gutes“. 42 Prozent geben die Geschäftsaussichten als befriedigend an, nur zwei Prozent mit „ausreichend“.

(Quelle: Deutscher Factoring Verband e.V., Berlin)

Die wachsende Bedeutung des Factorings lässt sich auch an der steigenden Factoringquote ablesen: sie stieg von 3,6% in 2008 auf 7,1% im Jahr 2017, Tendenz weiter steigend.

Am deutlichsten lässt sich die wachsende Beliebtheit des Factorings an der Zahl der Factoring-Kunden ablesen:



(Quelle: Deutscher Factoring Verband e.V., Berlin)

Ab 2016 ist eine deutliche Steigerung erkennbar, im ersten Halbjahr 2018 sogar auf 44.300!

7 FAZIT

Das Factoring durch eine Verrechnungsstelle bietet dem Steuerberater zahlreiche Vorteile. Zu den genannten finanziellen Vorteilen hinzu kommt die individuelle Wertschöpfung, da die Arbeitskraft nicht in Organisationsaufwand, sondern in honorarbegründende Kerndienstleistungen investiert werden kann. Es wird also durch Auslagerung des Forderungsmanagements produktive Zeit für das Kerngeschäft gewonnen. Schließlich lässt sich dadurch auch der allbekannte Fristendruck reduzieren.

Das Factoring ist eine bankenunabhängige, umsatzkongruente Finanzierungsmöglichkeit für Investitionen in die Zukunft der Kanzlei oder schlicht eine Liquiditätsbeschaffungsmaßnahme. Immer wieder gehörte Vorbehalte sind eher fehlendem Wissen, insbesondere über die rechtliche Zulässigkeit, zuzuschreiben.

Steuerberater können diese Option sogar ohne Zustimmung der Auftraggeber nutzen, wenn sie sich einer berufsständischen Verrechnungsstelle bedienen.

Es lohnt also, sich über die Vorteile des Forderungsmanagements zu informieren, vor allem im Hinblick auf die im Januar eines Jahres deutlich erhöhten Kosten (insbesondere Versicherungs-, Kammer- und sonstige Beiträge) und Wachstumspläne.

Der BGH (Urt. vom 21.3.2018 – VIII ZR 17/17) betont in seiner Entscheidung unter anderem ausdrücklich die positiven Funktionen des Factorings für Unternehmen. Angesichts der Tatsache, dass sich viele Unternehmer – Steuerberater eingeschlossen – immer noch nicht oder nicht hinreichend mit dieser Materie befasst haben, trägt dieses Urteil entscheidend und wiederholt zur Klarstellung der rechtlichen Zulässigkeit des Factorings bei. Über die Klarstellung hinaus wird sogar noch der positive gesetzgeberische Willen herausgestellt, das Factoring als Finanzierungsinstrument gerade für klein- und mittelständische Unternehmen für besonders relevant zu erachten. Insbesondere wird herausgehoben, dass Forderungen schnell und übertragbar sein und als Finanzierungsinstrument zur Verfügung stehen müssen.

Wer weiterhin die Zulässigkeit des Factorings- auch für Steuerberater bezweifelt, der sollte diese Entscheidung unbedingt Satz für Satz lesen.

8 GLOSSAR

Echtes Factoring	Die Übernahme des vollen Ausfallrisikos gekaufter Forderungen durch die Verrechnungsstelle. Der Steuerberater haftet nur für den Rechtsbestand der Forderungen (Veritätsrisiko).
Factoring	Finanzdienstleistung, unter der man nach der Legaldefinition des § 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 9 KWG den laufenden Ankauf von Forderungen auf der Grundlage von Rahmenverträgen mit oder ohne Rückgriff versteht.
Fälligkeitsfactoring	Dem Factoringnehmer werden hier sofort die Delkredere-Haftung und der gesamte Service geboten, erhält allerdings die Bevorschussung der unbezahlten Forderungen erst, wenn diese bis zum Tage der Fälligkeit noch nicht vom Debitor bezahlt wurden.
Full-Service-Factoring	Zusätzlich zur direkten Liquidität übernimmt der Factor das Debitorenmanagement.
Inhouse-Factoring	Debitorenbuchhaltung inklusive Mahnwesen verbleibt beim Steuerberater. Der Factor übernimmt Finanzierung sowie Delkredererisiko und wird nach Abschluss des außergerichtlichen Mahnverfahrens mit dem Einzug der Forderung beauftragt.
Offenes Factoring	Die Abtretung wird dem Mandanten angezeigt; bei einer berufsständischen Verrechnungsstelle ohne Zustimmung des Auftraggebers möglich (siehe weiter unten „Zustimmungsfreie Abtretung“).
Stilles Factoring	Die Abtretung wird dem Mandanten nicht angezeigt; bei einer berufsständischen Verrechnungsstelle ohne Zustimmung des Auftraggebers möglich (siehe weiter unten „Zustimmungsfreie Abtretung“).
Unechtes Factoring	Das Forderungsausfallrisiko (= Delkredererisiko) verbleibt beim Steuerberater.
Veritätsrisiko	Die fehlende oder eingeschränkte Rechtsbeständigkeit von Forderungen.
Zustimmungsfreie Abtretung	Ist möglich, wenn es sich beim Factoringunternehmen um Personen und Vereinigungen im Sinne des § 3 Nr. 1–3 StBerG handelt, also Steuerberater, Steuerbevollmächtigte, Rechtsanwälte, niedergelassene europäische Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und vereidigte Buchprüfer (Nr. 1), Partnerschaftsgesellschaften, deren Partner ausschließlich die in Nr. 1 genannten Personen sind (Nr. 2) und Steuerberatungsgesellschaften, Rechtsanwaltsgesellschaften, Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und Buchprüfungsgesellschaften (Nr. 3).

9 LITERATURHINWEISE

Kostenloser Download dieser und weitere Broschüren unter
www. deubner-medien.de/downloads

Wir haben Ihnen hier eine kleine Auswahl von Titeln zum Kanzleimanagement zusammengestellt.
Alle Fachinformationen finden Sie in unserem **Online-Shop unter www.deubner.de**. Gerne nehmen wir Ihre Wünsche auch persönlich entgegen unter der Rufnummer 0800 . 33 82 637.

Zeitschrift

Finanzierung Leasing Factoring (FLF)
Fritz Knapp Verlag GmbH

Forderungsmanagement professionell (FMP)
IWW Institut für Wissen in der Wirtschaft

Aufsätze

Ehlers
Forderungsmanagement – Verhaltensregeln zur Vermeidung von Forderungsausfällen
Neuen Wirtschafts-Briefe (NWB) 2013, Seite 3.974 ff

Gilgan
Praktischer Ablauf des Factorings
Der Honorat-Brief für Steuerberater 2015, Seite 4 ff

Hau / Kahlcke
Factoring ist auch für Steuerberater eine Finanzierungsalternative
Finanzierung Leasing Factoring (FLF) 2010, Seite 86 ff

Stumpf
Factoring – ein modernes und attraktives Finanzierungsinstrument zur Liquiditätssicherung
Betriebs Berater (BB) 2012, Seite 1045 ff

Wessel
„KWG light" Zwei Jahre Aufsicht über Factoring-Unternehmen
Finanzierung Leasing Factoring (FLF) 2011, Seite 128 ff

Bücher

Czwalinna
Ganzheitliches Forderungs-management im Unternehmen
DATEV, 1. Auflage 2016, 100 Seiten

Deutscher Factoring Verband e.V.
Wachsen mit Factoring
Berlin 2011

Gilgan
Wie Steuerberatungskanzleien Honorare sichern und liquide blieben
Sonderausgabe der Neuen Wirtschafts-Briefe (NWB) 2016

Gilgan
Forderungsmanagement für Steuerberater
NWB Verlag, 1. Auflage 2015, 202 Seiten

Grundmann
Leasing und Factoring
Springer Verlag, 2. Auflage 2019, X, 199 Seiten

Hartmann-Wendels
Factoring-Handbuch
Fritz Knapp Verlag, 1. Auflage 2018, 172 Seiten

Krüger
Handbuch Factoringrecht
RWS Verlag, 1. Auflage 2017, 766 Seiten

Meszar
Forderungsmanagement und Klienten-bindung für Steuerberatungskanzleien
Linde Verlag Wien, 1. Auflage 2016, 272 Seiten

Müller
Forderungsmanagement für KMU nach dem Minimalprinzip
HDS Verlag, 1. Auflage 2016, 168 Seiten

Walter
Factoring als alternatives Finanzierungsinstrument für den Mittelstand
VDM Verlag Dr. Müller, 23. Auflage 2010, 80 Seiten

10 Über die Autoren

Rechtsanwalt Hans-Günther Gilgan (Jahrgang 1953) begann seine juristische Laufbahn mit dem Studium der Rechtswissenschaften in Hamburg, dessen Abschluss das 2. Staatsexamen im Jahr 1984 bildete. Kurz darauf übernahm er die Geschäftsführung der Steuerberaterkammer Westfalen-Lippe. Von 1989 bis Juni 2013 war er Geschäftsführer des Steuerberaterverbandes Westfalen-Lippe e.V. Seit Januar 2014 ist er als Geschäftsführer der Dte.W. Rechtsanwaltsgesellschaft tätig, deren geschäftlicher Schwerpunkt im Factoring für die Angehörigen der rechts- und steuerberatenden Berufe liegt.

Gilgan erlangte 1994 die Zulassung als Rechtsanwalt. Sein Fokus liegt dabei auf der Vertretung von Steuerberatern in Honorarstreitigkeiten sowie auf der Vertretung vor Berufsgerichten. Einen weiteren Schwerpunkt bildet ebenfalls die Beratung im Berufsrecht, insbesondere im Werberecht.

Daneben ist er seit über 20 Jahren Verfasser zahlreicher Fachbeiträge zu steuerberatungsrechtlich relevanten Themen. Darüber hinaus zeichnet er als Autor für mehrere Buch-Publikationen verantwortlich („Steuerberatung 2020“, „Der Beruf des Steuerberaters“, „Sicherung und Durchsetzung von Honoraransprüchen“, „Forderungs-management für Steuerberater“, „Stolpersteine der Honorarabrechnung“). Außerdem ist er zudem Co-Autor des Kommentars „Berufsordnung für Steuerberater“.

Hans-Günther Gilgan, Rechtsanwalt
Münsterstraße 23 | 48167 Münster
Telefon: 0 25 06 / 30 61 04 | Telefax: 0 25 06 / 30 61 05
info@gilgan.de | www.gilgan.de

Herr Otterbach war nach seinem 1997 abgeschlossenen Studium der Betriebswirtschaft mit Fachrichtung der betriebswirtschaftlichen Steuerlehre und Wirtschaftsprüfung zehn Jahre als Kanzleimanager tätig. Nach Ausgründung der Wirtschaftsberatungsgesellschaft audita consulting GmbH im Jahre 2005 ist er dort bis heute als Gesellschafter-Geschäftsführer tätig. Als ausgebildeter Qualitäts-management-Auditor wurde er bekannt als Projektleiter der durch den Steuerberaterverband Westfalen-Lippe initiierten Matrixzertifizierung und war 2009 Jurymitglied zur Verleihung des deutschlandweiten Kanzleiinnovationspreises.

Neben der praktischen Anwendungs- und Umsetzungsberatung ist Herr Otterbach als Strategieberater tätig. In mittlerweile mehr als 1.000 abgeschlossenen individuellen Projekten verfügt er über einen reichhaltigen Erfahrungsschatz.

Im Jahre 2016 bildete die Kooperation mit der Ulrich Glawe GmbH einen weiteren Meilenstein. In diesem wichtigen Marktsegment berät Herr Otterbach zu Fragen im Rahmen der Kanzleiübertragung und Kanzleiwertermittlung.

Gerd Otterbach | audita consulting GmbH
Steinweg 5 | 57250 Netphen
Telefon: 02738/3635685 | Telefax: 02738/3635684
info@audita-consulting.de | www.audita-consulting.de

Deubner Service-Leistungen: Darauf können Sie sich verlassen!

- zeitnahe Zustellung aller Informationsmedien
- gebündelte/arbeitsplatzgenaue Belieferung
- Probeabonnements/ Ansichtslieferungen
- Beratung und Verwaltung aller Online-Datenbanken
- vollständige Abbildung individueller Beschaffungsprozesse
- Newsletterdienst für Neuerscheinungen/aktuelle Infos
- ein persönlicher Ansprechpartner
- monatliche/kostenstellengenaue Rechnungsstellung

Fax Antwort: 0800 / 11 19 934

Ja, ich bin an Ihren Dienstleistungen bezüglich der Informationsbeschaffung interessiert.

Ihr Ansprechpartner

Sie erreichen mich am Besten am (Datum und Uhrzeit, Zeitraum)

Firma/Kanzlei

Telefon

Straße/Nr.

Fax

PLZ/Ort

E-Mail

☐ Bitte senden Sie mir weiteres Informationsmaterial zu.

Besonders interessiert mich das Thema:

- ☐ Bibliotheksverwaltung
- ☐ Datenbanken
- ☐ Vereinfachung der Bestellabläufe

☐ Bitte nehmen Sie mit mir Kontakt auf, zwecks Vereinbarung eines persönlichen, unverbindlichen Beratungsgesprächs in meinen Kanzleiräumen.

Stempel

Datum/Unterschrift

Schützen Sie sich gegen Forderungsausfälle!

Liquidität und Zeit gewinnen:

Factoring und Forderungsmanagement
der berufsständischen Verrechnungsstelle **DEGEV**

§ 64 Abs. 2 StBerG schafft die Möglichkeit, eine berufsständische Verrechnungsstelle einzuschalten, um die Gefahr eines Forderungsausfalls und die damit verbundenen Nachteile und Risiken zu vermeiden - ohne explizite Zustimmung des Mandanten.

Von diesen Vorteilen können Sie profitieren:

- Ankauf von Altforderungen / aktuellen Außenständen
- Fälligkeits-Factoring
- Inhouse-Factoring
- Stilles Factoring / Offenes Factoring
- Forderungsmanagement / Inkasso
- Darlehensfinanziertes Factoring
- Echtes Factoring / Unechtes Factoring
- 100 % Ausfallschutz
- 100 % Auszahlung brutto tagesgenau

und ganz wesentlich:

- **keine Zustimmung des Mandanten erforderlich (gem. § 64 Abs. 2 StBerG)**

Nutzen Sie diese Chance und informieren Sie sich - schnell, einfach und unverbindlich.

Im Verbund der DEGEV eG:

DEGEV
Deutsche Genossenschaftliche Verrechnungsstelle für Steuerberater eG

DTE. W.
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

StBVSt
SteuerberaterVerrechnungsstelle

Ja, ich interessiere mich für den Verkauf meiner Forderungen (Factoring) *(bitte markieren)*

☐ **1. Im Rahmen des offenen Full-Service-Verfahrens**
☐ **2. Im Rahmen des stillen Full-Service-Verfahrens**
Jeweils mit sofortiger 100 %-Auszahlung des Bruttorechnungsbetrages

☐ **Ich interessiere mich für das „reine“ Forderungsmanagement (ohne Ankauf) / Inkasso**

☐ Bitte rufen sie mich an
am _____ um _____ Uhr

☐ Ich möchte einen persönlichen Termin
am _____ um _____ Uhr

Einfach ausfüllen und absenden!

Vorname Name

Name der Kanzlei

Straße Nr.

PLZ Ort

Telefon

E-Mail

Internet

Per Fax: **06322 / 94 95 801**
Per Post: DEGEV eG, Friedrich-Ebert-Str. 29, 67098 Bad Dürkheim
Per E-Mail: info@degev.com

DEUBNER MEDIEN e.K.

Vogelsanger Straße 187 | 50825 Köln

Telefon 0800 . 33 82 637
Fax 0800 . 11 19 934

info@deubner-medien.de

Mein Team und ich bieten Ihnen den zuverlässigen Rundum-Service.

- Wettbewerbsvorsprung durch unabhängige und aktuellste Beratung
- Gebündelte Belieferung und Abrechnung
- Ein fester, persönlicher Ansprechpartner für Bestellung, Recherche, Nachfragen usw.
- Kostenlose Neuerscheinungsdienste
- Beratung und Verwaltung aller Online-Datenbanken
- Bestandsverwaltung unterstützt durch **meine-medienverwaltung.de**
- Vollständige Kontrolle und Transparenz der Bestände und Kosten
- Datenbankrecherchen unterstützt durch **mein-datenbankscout.de**

deubner-medien.de