



Verschwiegene Geldeintreiber

Schneller ans verdiente Geld durch Factoring

Stilles Factoring eröffnet Steuerberatern die Möglichkeit, ihre Forderungen an externe Dienstleister abzutreten – ohne die Mandanten vorher darüber zu informieren. Dieses Vorgehen ist durchaus berufsrechtskonform, wie Experten meinen. Doch gar nicht alle Steuerberater wollen mit ihrem Procedere hinter dem Berg halten und ihre Mandanten lieber mit einer externen Autorität konfrontieren. Wie die Abwicklung beider Modelle in der Praxis funktioniert und worauf Berater bei der Auswahl des Dienstleisters achten sollten.

WP/StB Stefan Hetsch (links) bereut die Entscheidung für „offenes Factoring“ nicht. RA Hans-Günter Gilgan ist Geschäftsführer der Degev-Gründung DTE.W.-Rechtsanwalts-gesellschaft mbH.



Es ist äußerst ärgerlich: Als Steuerberater an das penible Einhalten von Fristen gewohnt, frustriert es, wenn Mandanten nach geleisteter Beratung ihre Rechnung nicht fristgerecht begleichen. Das ist immer häufiger der Fall. Die Zahlungsmoral in Deutschland sinkt trotz der guten konjunkturellen Lage in den vergangenen Jahren kontinuierlich: Im Juni 2014 erreichte sie den tiefsten Stand seit mehr als drei Jahren, wie der im Auftrag der Finanz-Nachrichtenagentur dpa-AFX erstellte Bisnode-Zahlungsindex ausweist. Schlechter gezahlt haben Mandanten zuletzt im Februar 2011.

Dieser Zahlungsindex bildet ab, welcher Anteil der deutschen Unternehmen seine Rechnungen pünktlich oder vorzeitig bezahlt und stützt sich dabei auf Daten aus 600 Millionen Rechnungen und 700 000 Firmen. Momentan werden nur rund 86 Prozent aller Rechnungen sofort pünktlich beglichen, fast jede siebte Rechnung bleibt liegen. Eine Wahrnehmung, die auch die Kanzleien so teilen. „Es wird immer schlimmer“, berichtet etwa Rita Kuntz, kaufmännische Angestellte der Kanzlei Karl E. Kuntz und Partner GbR in Neustadt an der Weinstraße und dort verantwortlich für das gesamte Kanzleirechnungswesen.

Gutmütigkeit wird ausgenutzt

„Wir haben den Eindruck, den wir anhand der Buchhaltung ja auch verifizieren können, dass wir als Steuerberater immer als letzte bezahlt werden“, sagt WP/StB Stefan Hetsch aus Germering bei München. „Vielleicht weil die meisten Kollegen einen Hang zur Großzügigkeit haben. Die Mandanten nutzen das rigoros aus, das Phänomen nimmt langsam überhand.“ Nach zwei größeren Zahlungsausfällen handelte der Berater und entschied sich schon vor mehreren Jahren für Factoring.

Weitere Studien aus dem Bereich der Zahlungsmoral kommen indes zu noch besorgniserregenderen Ergebnissen als der Bisnode-Index. So berichtet die Atradius Kreditversicherung in einer aktuellen Untersuchung, dass in Westeuropa über 37 Prozent aller Forderungen gegenüber Firmenkunden überfällig

sind und jeder dritte deutsche Betrieb das Inkasso der offenen Rechnungen als größte Herausforderung betrachtet.

Das Problem verkaufen

Neben einer eingeschränkten Liquidität für die Kanzlei bringen viele überfällige Rechnungen weitere Probleme mit sich: Jemand – und das ist oftmals der Chef – muss sich darum kümmern, dass das Geld eingeht und den säumigen Zahlern hinterher telefonieren. Das ist nicht nur eine unangenehme Aufgabe, sondern kostet auch eine Menge Zeit, die nicht immer zur Verfügung steht. „In dem Moment aber, wo man nicht mehr konsequent dranbleibt, nützt es gar nichts“, weiß Kuntz aus Erfahrung.

Abhilfe schafft nur das Bereitstellen personeller Ressourcen für ein professionelles Forderungsmanagement oder aber die Abtretung der Forderungen. Gegen eine fixe Gebühr und einen Zinssatz, der sich nach dem tatsächlichen Eingang der Zahlung durch den Mandanten beim Factorer bemisst, offerieren zahlreiche Gesellschaften dem Mittelstand ihre Dienste und bieten diverse Varianten des Factorings an.

Drei Hauptanbieter für Steuerberater

Factoring ist Steuerberatern mittlerweile schon seit fünf Jahren erlaubt. Das Steuerberatungsgesetz (StBerG) regelt überdies in § 64 Abs. 2, dass die Abtretung von Gebührenforderungen oder die Übertragung ihrer Einziehung an andere Berufsträger auch ohne Zustimmung des Mandanten zulässig ist. An andere – Nichtberufsträger – ist die Abtretung oder Übertragung dagegen nur zulässig, wenn eine ausdrückliche, schriftliche Einwilligung des Mandanten vorliegt oder die Forderung rechtskräftig festgestellt ist.

Auf dem Markt gibt es schon seit einigen Jahren im Wesentlichen drei Anbieter, die sich ausschließlich oder unter anderem mit Steuerberaterforderungen beschäftigen: Die Degev eG über die DTE.W. Rechtsanwalts-gesellschaft mbH (DTE.W.), die op-

ta data factoring GmbH und VR Factorem. Sie bieten ihre Dienste an und finden eine überschaubare Gruppe an Kunden vor. „Da tut sich wenig, der Markt agiert nach wie vor zurückhaltend“, sagt etwa Stefan Naujoks von der opta data factoring GmbH. Auch die Datev hat eine Zeitlang ein Factoring-Programm angeboten, diesen Dienst aber wegen mangelnder Nachfrage wieder eingestellt. Zur Preisgestaltung wollen sich opta data und VR Factorem allerdings gegenüber *StBMag* ausdrücklich nicht äußern. Die Degev hingegen hat Daten genannt, die im Download zu diesem Artikel zu finden sind.

Mandanten merken nichts

Obwohl es nicht an Angeboten mangelt, machen Steuerberater anders als etwa Ärzte oder andere Heilberufler offenbar bislang wenig Gebrauch von der Möglichkeit, ihre Forderungen zu veräußern. Bislang spielten häufig berufsrechtliche Bedenken eine Rolle, die durch die Änderung des Steuerberatungsgesetzes explizit ausgeräumt sind. Zur Verunsicherung vieler Berater trägt bei, dass in der jüngeren Vergangenheit berufsständische Institutionen gelegentlich Vorbehalte mit nicht völlig nachvollziehbarem Hintergrund äußerten.

Argumentiert wurde, dass im Zuge des Factorings gewerbliche Tätigkeiten von Steuerberatern verrichtet würden und dies berufsrechtlich nicht in Ordnung sei. „Die Degev hat darauf reagiert und im Januar die DTE.W.-Rechtsanwalts-gesellschaft mbH gegründet. Denn Rechtsanwälte haben im Gegensatz zu Steuerberatern die Erlaubnis, in diesem Kontext auch gewerblich tätig zu werden“, erklärt Rechtsanwalt Hans-Günther Gilgan, neuer Geschäftsführer der Gesellschaft, die aus der Dte. W. Steuerberatungsgesellschaft hervorgegangen ist.

Jochen Stepp, Vorstand der Degev eG, unter deren Dach die Factoringgesellschaft gegründet wurde, erklärt: „Damit können wir nunmehr alle Varianten des Factorings anbieten – sogar das stille, bei dem wir Rechnungen und Mahnungen auf dem Briefkopf der Steuerkanzlei verschicken.“

Rechtsanwalt Gilgan stellt klar: „Steuerberater begehen keine Berufsrechtsverletzung, wenn sie das stille Factoring betreiben. Dabei bekommt der Mandant gar nicht mit, dass der Steuerberater die Honorarforderung an die Factoringgesellschaft verkauft hat, die ihrerseits die gesamte Abwicklung im Hintergrund erledigt. Stepp und Gilgan sind überzeugt, dass die Praxis des stillen Factorings die Forderungsabtretung für Steuerberater deutlich attraktiver machen wird.“

Wie reagieren die Mandanten?

Die Geräuschlosigkeit ihrer Dienste ist wichtig, denn neben berufsrechtlichen Risiken fürchten nicht wenige Berater die Reaktion ihrer Mandanten auf eine striktere Gangart beim Honorareinzug. Die Angst, Mandanten zu verprellen, hatte Steuerberater Uwe Diekmann, Geschäftsführender Gesellschafter der GDS

– Steuerberatungsgesellschaft Köln KG indes gar nicht, sondern sagt ganz offen: „Der Umsatz, den ich dadurch verliere, ist nichts wert. Probleme mit Factoring haben genau diejenigen, bei denen es hinterher Zahlungsschwierigkeiten gibt.“

Der Berater entschied sich daher bewusst für offenes Factoring. Das Gros der Mandantschaft habe gut nachvollziehen können, weshalb er ebenso wie zum Beispiel ihr Zahnarzt das Forderungsmanagement in fremde Hände lege und habe keinerlei Schwierigkeiten damit.

„Ich hatte anfangs durchaus Bedenken, wie das bei den Mandanten ankommt“, sagt dagegen Hetsch, der sich ebenfalls für das offene Factoring entschieden hat. Tatsächlich hätten aber nur zwei wirklich gemeckert. „Was sollten sie auch sagen? Etwa: ‚Wir planen nicht zu zahlen und haben daher ein Problem damit?‘“, sagt Hetsch. Auch heute schimpften gelegentlich noch ein paar Mandanten, aber verlassen habe die Kanzlei deshalb noch keiner. Auch die Befürchtung, Mandanten könnten vermuten, die Kanzlei liefe nicht, weil sie Forderungen veräußere, könne er nicht nachvollziehen.

Alles vom Hals

Diese ganzen Themen, den Ärger und die Grundsatzdiskussionen im Vorfeld mit den Mandanten umgeht, wer sich für das stille Factoring entscheidet, wie es einzig die DTE.W. RAGmbH anbietet. Das tat die Kanzlei Karl E. Kuntz und Partner Ende 2010. „Erst beim gerichtlichen Verfahren müssen wir dem Mandanten mitteilen, dass wir einen externen Dienstleister beauftragt haben“, erklärt Rita Kuntz.

Bis dahin läuft alles – Schriftliche – über die DTE.W. Denn wenn es darum geht, empörte oder reuige Mandantenanrufe auf die diversen Schreiben hin entgegenzunehmen, dann sitzt auch heute noch Rita Kuntz am anderen Ende der Leitung. „Die mündlichen Verhandlungen mit dem Mandanten zum Beispiel über Ratenzahlungen kann einem das stille Factoring leider nicht abnehmen“, so die kaufmännische Angestellte.

Beim offenen Factoring übernimmt dies die Factoringgesellschaft. „Ich habe alles vom Hals“, berichtet Hetsch. „Wenn gemahnte Mandanten hier anrufen und mit mir Ratenzahlungen vereinbaren wollen, dann sage ich ihnen, sie sollen sich direkt mit der Firma DTE.W. in Verbindung setzen und das mit denen klären.“

StBMag Download-Service

StBMag Leser finden folgende Datei in der NWB Datenbank:

– Preis-Informationen der Degev

In der Datenbank können Sie das Dokument direkt mit der Suchfunktion unter der DokID UAAAE-70915 abrufen.

Druck eines externen Dritten

Es gibt auch noch eine Reihe weiterer Argumente für offenes Factoring. „Wenn ein fremder Dritter auftritt, betrachtet der Mandant die Sache mit einer ganz anderen Ernsthaftigkeit. Wenn ich ihm selbst eine Mahnung schicke, dann landet die im Papierkorb: ‚Was will er denn? Der weiß doch eh, dass ich kein Geld habe!‘“, sagt StB Uwe Diekmann. Seine Kanzlei veräußert seit fünf Jahren ihre Forderungen und verzeichnet inzwischen nur noch ganz wenige Zahlungsausfälle; in der Regel bei Mandanten, die aufgrund mangelnder Bonität von der Factoringgesellschaft nicht akzeptiert werden oder solche, bei denen er selbst das Honorarlimit überschreitet, das mit der Gesellschaft vereinbart wurde.

Technische Abwicklung unterschiedlich

Die technische Abwicklung erfolgt unterschiedlich: Während bei Degev die Rechnungen als pdf in ein Internetportal eingestellt werden können, gelangen sie bei opta data per E-Mail oder Post zum Factorer. Einzig VR Factorem verfügt über eine Schnittstelle zur Dave-Software. Das ist nicht ganz unerheblich, denn die Verwaltung des Factorings ist zeitaufwändig. „Ich drucke die Rechnungen aus, sortiere sie und überlege mir, welche ich per Lastschrift einziehe und welche ich an Degev weitergebe“, erklärt Kuntz. „Diesen Aufwand sollten Steuerberater nicht unterschätzen“.

Allerdings bedeutet ein Mehr an Automatisierung aber auch ein Weniger an Individualität. Gerade diese sei aber bei Steuerberatern wichtig, meint Stepp. „Die Zahlungsziele sind nicht bei allen Mandanten gleich, außerdem gibt es Fälle, in denen Steuerberater wünschen, dass nach einer Woche direkt eine Mahnung hinterhergeschickt wird. Andere sollen erst nach vier oder sechs Wochen oder gar nicht gemahnt werden. All diese Parameter legen wir so in der Software an.“

Welche Mandanten werden gekauft?

Ein wesentliches Kriterium bei der Auswahl eines Factoring-Dienstleisters ist die Frage, welche Mandanten dieser überhaupt annimmt. Viele Anbieter schließen Privatmandanten von vornherein aus, was problematisch ist, da diese bei manchen Steuerberatern bis zu einem Drittel zum Gesamtumsatz beitragen. Generell überprüft jeder Factoringanbieter die Bonität der in Frage kommenden Mandanten. Stimmt diese, steht dem Geschäft meist nichts im Wege.

Eine wichtige Gruppe sind aber gerade Mandanten in der Krise. Wer als Steuerberater solche Unternehmen betreut, läuft immer Gefahr, im Falle einer Insolvenz des Mandanten im Rahmen einer Insolvenzanfechtung bereits bezahlte Honorare zurückzahlen zu müssen. Vermeiden lässt sich das Risiko der Anfechtung neben dem Bargeschäft auch durch die Beauftragung durch einen Dritten, der dann auch das Honorar bezahlt, oder

Karl E. Kuntz und Partner GbR Neustadt an der Weinstraße

Anzahl der Kanzleipartner:	2
Anzahl weiterer Berufsträger:	0
Anzahl Berufsträger insgesamt:	2
Vollzeitmitarbeiter*:	9
Gründungsjahr der Kanzlei:	1985
Jahresumsatz in Mio €:	0,8 (Schätzg. d. Red.)

www.taxfox.de

* Erläuterung s. S. 4

GDS – Steuerberatungsgesellschaft Köln KG Köln

Anzahl der Kanzleipartner:	2
Anzahl weiterer Berufsträger:	5
Anzahl Berufsträger insgesamt:	7
Davon: StB	4
StB/WP	1
Vollzeitmitarbeiter*:	25
Gründungsjahr der Kanzlei:	2005
Jahresumsatz in Mio €:	2,4 (Schätzg. d. Red.)

www.gds-steuerberatung.de

* Erläuterung s. S. 4

Kanzlei Hetsch Germering

Anzahl der Kanzleipartner:	1
Anzahl weiterer Berufsträger:	0
Anzahl Berufsträger insgesamt:	1
Vollzeitmitarbeiter*:	3
Gründungsjahr der Kanzlei:	2003
Jahresumsatz in Mio €:	0,4

www.kanzlei-hetsch.de

* Erläuterung s. S. 4

eben durch die Honorarabtretung beim echten Factoring.

Freilich dürfte es häufig schwierig sein, für Mandanten in der Krise einen Factorer zu finden, da dem Ankauf der Forderungen stets die Bonitätsprüfung vorausgeht. Einen Versuch ist es allerdings wert, schon allein um sich Anfechtungsverfahren zu ersparen, die sich über Monate oder Jahre hinziehen können.

Problematisch ist gelegentlich bei verschiedenen Factoringgesellschaften neben der Bonität im Übrigen noch ein Mindestumsatz – bei VR Factorem liegt er bei 250.000 Euro jährlich – ab dem Factoring überhaupt möglich ist. opta data und DTE.W. haben keinen solchen. Am Ende haben Berater daher vielleicht gar nicht die Qual der Wahl, sondern es gibt nur eine einzige Gesellschaft, die überhaupt in Frage kommt. ■