

KP Kanzleiführung professionell

Honoraroptimierung

26 Tipps zur sicheren, vollständigen und strategisch klugen Abrechnung

SONDERAUSGABE

1. Richtig abrechnen	2
2. Honorarsicherung durch Vertragsgestaltung	6
3. Gestaltung des Kanzleiprozesses Honorar	14
4. Maßnahmen bei Mandanten in der Krise	22
5. Hinweise für Honorarstreitigkeiten	27

Wir helfen Ihnen gern!

Es ist unsere Aufgabe, Sie mit praktischem Wissen und konkreten Empfehlungen im Beruf zu unterstützen. Manchmal bleiben dennoch Fragen offen oder Probleme ungelöst. Sprechen Sie uns an! Wir bemühen uns um schnelle Antworten – sei es bei Fragen zur Berichterstattung, zur Technik, zum digitalen Angebot oder zu Ihrem Abonnement.

**Für Fragen zur Berichterstattung:**

Jürgen Derlath
Stellv. Chefredakteur (verantwortlich)
Telefon 02596 922-29
Fax 02596 922-80
E-Mail derlath@iww.de

Für Fragen zur Technik (Online und Mobile):

Susanne Kreutzer
Projektleiterin Online
Telefon 02596 922-42
Fax 02596 922-99
E-Mail kreutzer@iww.de

**Für Fragen zum Abonnement:**

IWW Institut, Kundenservice
Max-Planck-Straße 7/9
97082 Würzburg
Telefon 0931 4170-472
Fax 0931 4170-463
E-Mail kontakt@iww.de

HONORARPOLITIK

26 Tipps für neue Wege in der Honorargestaltung

| In einer Zeit, in der wirtschaftlicher Druck und Mandantenerwartungen stetig steigen, gewinnt das Thema Honorargestaltung an strategischer Bedeutung. Wer heute in der Steuerberatung tätig ist, kann es sich kaum noch leisten, an überkommenen Abrechnungsmodellen festzuhalten. Die klassische Abrechnung nach der Gebührenordnung oder die Zeitvergütung bieten in vielen Fällen nicht mehr die notwendige Flexibilität, Transparenz oder wirtschaftliche Sicherheit. Umso wichtiger ist es, die eigenen Spielräume zu kennen – und zu nutzen. Die 26 Tipps, die wir in diesem Beitrag aufbereitet haben, bieten Ihnen konkrete, praxisnahe Ansätze zur Optimierung Ihrer Honorargestaltung. Dabei geht es nicht nur um rechtliche Finessen, sondern auch um ökonomisches Denken, vertragliche Klarheit und strategisches Handeln. |

**Das Honorar
neu denken**

ÜBERSICHT / Alle Honorartipps sind Stand Juli 2025!

Richtig abrechnen

- 1 Bundesanzeiger, E-Bilanz, Aufzeichnung zur Zinsabzugsbeschränkung
- 2 Verfünffache den Umsatz (auf Auslagen)
- 3 „Akquirierst du noch oder berätst du schon?“
- 4 Kann ich mir auch einen Kostenvoranschlag vergüten lassen?

Honorarsicherung durch Vertragsgestaltung

- 5 Vereinbaren Sie die Vergütung für vereinbare Tätigkeiten gesondert
- 6 Bestimmen Sie nicht die Vergütung, sondern vereinbaren Sie sie
- 7 Nutzen Sie Verjährungsvereinbarungen
- 8 Vereinbaren Sie Zahlungsziele wirksam
- 9 Vereinbaren Sie die persönliche Haftung bei juristischen Personen
- 10 Schließen Sie die Aufrechnung vertraglich aus!
- 11 Vorschuss oder Pauschale – das ist hier die Frage
- 12 Honorar mit Zahlungsanweisungen sichern

Gestaltung des Kanzleiprozesses Honorar

- 13 Dokumentieren Sie den Auftrag
- 14 Fordern Sie Vorschüsse ein
- 15 Nutzen Sie Factoring zur Forderungs- und zur Liquiditätssicherung
- 16 Vergütungsansprüche mit der Abrechnung sichern
- 17 Für die Honorarabrechnung brauchen Sie keine Leistungserfassung!
- 18 Machen Sie eine Vor- und eine Nachkalkulation

Maßnahmen bei Mandanten in der Krise

- 19 Den Honoraranspruch mittels Bargeschäft sichern
- 20 Rechnen Sie Ihre Leistungen zügig ab – erst recht nach einer Mandatsniederlegung
- 21 Nutzen Sie Schuldnerkenntnisse
- 22 Seien Sie mit Stundungs- bzw. Ratenzahlungsvereinbarung vorsichtig

Hinweise für Honorarstreitigkeiten

- 23 Machen Sie die Vergütung einforderbar
- 24 Vertrauen Sie nicht auf die Mittelgebühr als „Allheilmittel“
- 26 Hüten Sie sich vor schlecht vorbereiteten Honorarklagen
- 26 Treffen Sie eine Tilgungsbestimmung!

HONORARTIPP 1

Bundesanzeiger, E-Bilanz, Aufzeichnung zur Zinsabzugsbeschränkung – so rechnen Sie ab!

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Für manche Leistungen sieht die StBVV auf Anhieb keinen Gebührentatbestand vor. Dennoch sollte das niemanden davon abhalten, diese Leistungen abzurechnen. Mit diesen Hinweisen sind Sie auf der sicheren Seite. |

Übermittlung von Jahresabschlüssen an den Bundesanzeiger

Hier sollten Sie idealerweise eine gesonderte Vergütungsvereinbarung schließen. Sonst sind Sie auf die Abrechnung der „üblichen Vergütung“ nach § 612 Abs. 2 BGB angewiesen. Danach ist die Vereinbarung eines Pauschalpreises i. H. v. 200 bis 300 EUR angemessen, bei einem Zeitaufwand von einer Stunde zumindest eine Gebühr i. H. v. 100 EUR (LG Düsseldorf 4.9.13, 9 O 64/10). Heute liegt der Stundensatz nach § 13 Nr. 2 StBVV bei 150 EUR. Gebühren, die beim Bundesanzeiger für die Veröffentlichung selbst anfallen, können Sie dem Mandanten weiterberechnen (für kleine Unternehmen 50 EUR, für mittlere Unternehmen 70 EUR). Soweit für die Offenlegung zusätzliche Abschlussarbeiten anfallen, handelt es sich um vereinbare Tätigkeiten i. S. d. § 57 Abs. 3 StBerG, die ebenfalls in die Vergütungsvereinbarung gehören. Kosten eines Rechenzentrums können als Auslagen zusätzlich geltend gemacht werden.

Übermittlung der E-Bilanz an das Finanzamt

Auch in diesem Fall bietet die StBVV keinen eigenen Abrechnungstatbestand; denn die E-Bilanz ist keine gesonderte Bilanz und daher auch nicht gesondert abrechenbar. Je nachdem, was konkret übermittelt wird, ist eine Abrechnung nach § 35 Abs. 1 Nr. 3a StBVV (Übermittlung Handelsbilanz mit Überleitungsrechnung) oder nach § 35 Abs. 1 Nr. 3b StBVV (Übermittlung Steuerbilanz) möglich. In der Praxis findet eine Abrechnung analog §§ 2, 35 Abs. 1 Nr. 3 Buchst. b StBVV statt (Entwicklung einer Steuerbilanz aus der Handelsbilanz). Allerdings bedarf es dazu einer Vereinbarung. Wenn und soweit es durch die Verpflichtung zur elektronischen Einreichung zu Mehraufwand kommt, kann dem nur durch die Erhöhung des Zehntelsatzes Rechnung getragen werden.

Aufzeichnung zur Ermittlung der Zinsabzugsbeschränkung

Ein Steuerpflichtiger, der seinen Gewinn per Einnahmen-Überschussrechnung (§ 4 Abs. 3 EStG) ermittelt, kann Schuldzinsen nur unter der Voraussetzung abrechnen, dass diese gesondert aufgezeichnet werden (§ 4 Abs. 4a S. 6 EStG). Aber wie wird diese Tätigkeit abgerechnet? In Ermangelung einschlägiger Rechtsprechung wäre eine Möglichkeit, den Zehntelsatz des § 25 Abs. 1 StBVV für die Abrechnung der Gewinnermittlung zu erhöhen oder die Zeitgebühr für Vorarbeiten gemäß § 25 Abs. 2 StBVV abzurechnen. In Fällen mit einem erheblichen Mehraufwand ist auf jeden Fall der Abschluss einer Vergütungsvereinbarung zu empfehlen.

Vergütungsvereinbarung schließen

StBVV analog anwenden

Über Anhebung der Zehntelsätze, besser: Vergütungsvereinbarung

HONORARTIPP 2

Verfünffache den Umsatz (auf Auslagen)

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Nach § 16 StBVV hat der Steuerberater Anspruch auf Ersatz der Auslagen für Post- und Telekommunikationsdienstleistungen. Er kann die tatsächlich entstandenen Kosten oder einen Pauschalsatz (20 % der Vergütung, maximal 20 EUR) fordern. Bei 100 Mandanten und durchschnittlich fünf Angelegenheiten pro Rechnung steht so ein Volumen von 10.000 EUR (= $100 \times 5 \times 20$ EUR pro Angelegenheit) jährlich in Rede statt bisher nur 2.000 EUR (100×20 EUR pro Rechnung). Klingt verlockend, aber ist das auch durchsetzbar? |

Das Recht dazu hat der Steuerberater

Grundsätzlich ist jede Tätigkeit des Steuerberaters, für welche die StBVV eine selbstständige Gebühr ausweist, eine Angelegenheit. So kann der Steuerberater bei Abrechnung der laufenden Buchführung für jeden Monat Auslagen nach § 16 StBVV geltend machen, wenn und soweit Auslagen angefallen sind. Er kann also $12 \times$ die Auslagenpauschale von max. 20 EUR ansetzen, und zwar selbst dann, wenn die Höhe der tatsächlich entstandenen Auslagen weit unter dem Pauschbetrag liegt (z. B. AG Wolfratshausen 26.7.17, 8 C 1136/16) und das je Angelegenheit. In der einschlägigen Literatur wird sogar eine Kontroverse darüber geführt, ob der Steuerberater die Pauschale „nur“ abrechnen kann (so Berners, Praxiskommentar StVV, § 16, Rn. 2) oder nicht sogar abrechnen muss (so Brummer, StVV, § 16, Ziff. 2 und Warttinger/Zimmermann, Gebührenrecht für Steuerberater, § 4 Rn. 6).

Selbst wenn die tatsächliche Höhe weit unter der Pauschale liegt

Beachten Sie | Wird zwischen den Parteien eine Gebührenvereinbarung nach § 4 StBVV (Formvorschriften beachten!) oder eine Vereinbarung der Gebühren im Rahmen der Gebühren nach StBVV getroffen, so sind auch die Auslagen vereinbarungsfähig. Im Falle einer Pauschalvergütung hingegen scheidet der Ansatz der Post- und Telekommunikationsdienstleistungen aus. Sie sind dann mit der Pauschale abgegolten.

Es gibt sogar positive OLG-Rechtsprechung dazu

Bereits eine E-Mail löst die Pauschale für Post- oder Telekommunikationsdienstleistungen aus (OLG Frankfurt 3.5.17, 18 W 195/16, für Anwälte, ist aber auch auf Steuerberater anwendbar). Es kommt allein darauf an, dass die vorhandene Einrichtung von Telekommunikationsmitteln tatsächlich benutzt wurde, nicht aber darauf, dass im Hinblick auf z. B. eine Telefon-Flatrate die angefallenen Kosten nicht genau bezifferbar sind. Es ist auch unerheblich, dass die Kosten für den Internetanschluss zu den allgemeinen Geschäftskosten gehören und nach § 3 Abs. 1 StBVV mit den Gebühren abgegolten sind.

Viele Einwände zogen vor Gericht nicht

FAZIT | Bleibt die Frage, sollte man von diesem Recht Gebrauch machen und wenn ja, wie intensiv? Diese Frage muss jeder Berater mit Blick auf seine Mandanten selbst beantworten. Die Erfahrung zeigt, dass Mandanten oft weniger preissensibel reagieren, als man im Vorfeld angenommen hat. Man kann es auch selektiv einsetzen, wenn man es bestimmten Mandanten leichter machen möchte zu gehen (Stichwort Mandanten-Offboarding). In jedem Fall sollte man es aber einmal für sich bewusst mit den Pros und Cons durchdacht haben.

HONORARTIPP 3

„Akquirierst Du noch oder berätst Du schon?“

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Für Steuerberater gibt es – bis auf die Annahme von Provisionen i. S. d. § 9 StBerG – viele Möglichkeiten, neue Mandanten zu akquirieren: Werbung, Empfehlung durch Mandanten etc. Dass Akquisekosten den Mandanten nicht in Rechnung gestellt werden können, versteht sich von selbst. Aber Akquise ist nicht immer sauber von der Erstberatung zu trennen – und die kann nach § 21 StBVV abgerechnet werden. |

Akquise oder Erstberatung?

Ein bloßes Mandantenanbahnungsgespräch führt noch nicht zu einer Gebühr nach § 21 StBVV, selbst wenn Unterlagen empfangen oder Leistungen des Steuerberaters besprochen werden, da dies keinen Rat oder Auskunft darstellt (OLG Düsseldorf 28.5.02, I-23 U 193/01). Allerdings kann die Entgegennahme von Informationen in akquisitorischer Absicht sehr wohl eine Beratungsgebühr auslösen (OLG Düsseldorf 4.6.09, I-24 U 136/08). Eine vergütungspflichtige Beratung liegt vor, wenn Informationen aufgenommen und Verständnisfragen gestellt werden, insbesondere bei komplexen Sachverhalten. Dies kann auch bei Steuerberatern der Fall sein, die in Seminaren als Referenten auftreten und dort Fragen beantworten, was als Beratung gewertet werden kann.

Erstberatungs- oder eine andere Gebühr?

Weiter ist zu unterscheiden, ob eine Beratungsgebühr bzw. eine Erstberatungsgebühr nach § 21 StBVV fällig wird oder die Vergütung nach einer anderen Vorschrift der StBVV abzurechnen ist. Das hängt davon ab, ob die Beratung nur im Innenverhältnis zum Mandanten erfolgt, also kein anderes Geschäft, insbesondere keine Vertretung des Mandanten gegenüber Dritten, z. B. dem FA, mit der Beratung verbunden ist. Entsteht aus dem Rat allerdings ein Auftrag, ist dieser regulär abzurechnen, und zwar unter Anrechnung der bereits erhaltenen Gebühr für die (Erst-)Beratung. Allerdings liegt die Beweislast, dass eine Beratung vorliegt und nicht bloß eine Akquise, beim Steuerberater. Denn hierbei handelt es sich um eine anspruchsbegründende Tatsache. Soweit der Steuerberater seinen Anspruch z. B. mit einer Besuchernotiz begründet, hat sie nur Beweiswert, wenn sie auch die Unterschrift des Interessenten und nicht nur seine Adresse enthält.

PRAXISTIPP | Wenn zu hören ist „Ich habe da mal kurz eine (steuerliche) Frage“ und die Frage wird von Ihnen beantwortet, liegt ein Auftrag vor und die dafür geschuldete Vergütung ist entstanden. Klären Sie deshalb vor Ihrem Tätigwerden, ob der Interessent Ihre Tätigkeit vergüten wird, indem Sie sich am besten eine Vollmacht unterschreiben und einen schriftlichen Auftrag erteilen lassen, der genau den Gegenstand enthält, über den der Interessent eine Auskunft wünscht. Denn für die Richtigkeit der Auskunft haften Sie! Wenden Sie die notwendige Sorgfalt auf, damit Sie den Anspruch nicht nur haben, sondern auch ohne zu haften durchsetzen können!

Entgegennahme
von Unterlagen vs.
weiterführende
Fragen

Ist ein Auftrag
entstanden?

HONORARTIPP 4

Kann ich mir auch einen Kostenvoranschlag vergüten lassen?

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Ein Kostenvoranschlag bietet Transparenz über die Kosten und schafft Vertrauen zwischen Dienstleister und Kunde. Besonders im Bereich der Steuerberatung kann ein Kostenvoranschlag bei der Frage nach der Wirtschaftlichkeit des Auftrags und der Wahl der zutreffenden Vergütungsvereinbarung helfen. Doch er macht auch Arbeit. |

Sinn und Zweck von Kostenvoranschlägen

Ein Kostenvoranschlag ist eine kaufmännische Vorkalkulation, die die voraussichtlichen Kosten für eine bestimmte Dienstleistung angibt. Er dient dazu, potenziellen Kunden eine erste Orientierung über die zu erwartenden Ausgaben zu geben und ermöglicht den Vergleich verschiedener Anbieter. In der Regel ist ein Kostenvoranschlag unverbindlich, was bedeutet, dass der Unternehmer nicht zwingend an die angegebenen Kosten gebunden ist. Abweichungen sind möglich, insbesondere wenn die tatsächlichen Kosten aufgrund unvorhergesehener Umstände steigen. Für den Werkvertrag gilt § 632 Abs. 3 BGB, wonach ein Kostenvoranschlag im Zweifel nicht zu vergüten ist. Eine stillschweigende Absprache über die Kostenpflicht ist gemäß § 632 Abs. 3 BGB regelmäßig ausgeschlossen. Das AG Hamburg (49 C 212/21) hat entschieden, dass die Vergütungspflicht für einen Kostenvoranschlag das Vorliegen einer ausdrücklichen und unmissverständlichen Vereinbarung voraussetzt.

Unverbindliche
Vorkalkulation des
Auftrags

Darum ergibt ein Kostenvoranschlag auch in der Steuerberatung Sinn

Die Annahme eines Auftrags ist für den Steuerberater wirtschaftlich nur sinnvoll, wenn ein Deckungsbeitrag erwirtschaftet werden kann. Erst danach kann beurteilt werden, ob die gesetzliche Vergütung ausreichend ist oder ob eine Vergütungsvereinbarung zu treffen ist. In Betracht kommen eine Vereinbarung nach § 4 StBVV, wenn eine höhere als die gesetzliche Vergütung bzw. eine Pauschalhonorarvereinbarung jeweils in Textform, oder eine formlose Vereinbarung, wenn eine Vergütung innerhalb der gesetzlichen Vergütung ausreichend ist. Für den Dienstvertrag fehlt eine gesetzliche Regelung wie beim Werkvertrag. Allerdings muss der Steuerberater nach der amtlichen Begründung des § 57a StBerG dem Mandanten vorab mitteilen, was die Beratung durch ihn kostet (BT-Drs. 12/6753, S. 17). Dort heißt es insoweit: „Das Interesse der Steuerbürger geht insbesondere dahin, zu erfahren, wo und wie sie für ihre Steuerfragen einen Fachmann finden und was die Beratungsleistung kostet.“

Setzt aber eine
interne Kalkulation
des Auftrags voraus

FAZIT | Wer also den Kostenvoranschlag vergütet haben will, der muss dies gesondert mit dem Mandanten vereinbaren. Die Vergütung umfasst regelmäßig die Arbeitszeit und das zur Ausführung des Auftrags benötigte Material; i. d. R. wird aber ein Pauschalpreis vereinbart (Palandt-Sprau, § 632, Rn. 4).

HONORARTIPP 5

Vereinbaren Sie die Vergütung für vereinbare Tätigkeiten gesondert

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Vereinbare Tätigkeiten in der Steuerberatung sind zusätzliche Aufgaben, die Steuerberater neben ihren typischen beruflichen Aufgaben (Vorbehaltsaufgaben nach § 33 StBerG) ausüben dürfen. Die Ausübung vereinbarer Tätigkeiten ist in § 57 Abs. 3 StBerG und § 15 BOStB geregelt. |

Geltungsbereich der StBVV oder Spezialvorschriften

Die StBVV gilt nach § 1 Abs. 1 StBVV nur für die im Inland selbstständig ausgeübte Berufstätigkeit, wobei insoweit auf § 33 StBerG verwiesen wird, mithin auf die Vorbehaltsaufgaben. Für die Vergütung der nicht in § 33 StBerG aufgeführten Tätigkeiten, insbesondere für die vereinbaren Tätigkeiten i. S. d. § 57 Abs. 3 StBerG gilt die StBVV daher grundsätzlich nicht, es sei denn, die Geltung der StBVV wurde zuvor mit dem Auftraggeber vereinbart. Für viele vereinbare Tätigkeiten wird es aber Gebührenvorschriften aus der StBVV geben, die unmittelbar anwendbar wären. Andere Tätigkeiten können u. U. nach einschlägigen Spezialvorschriften (z. B. §§ 4, 5 VBVG bei der Tätigkeit als Betreuer oder §§ 63, 64 InsO bei der Tätigkeit als Insolvenzverwalter) abgerechnet werden.

Keine Anwendung
auf vereinbare
Tätigkeiten

Risiko durch
unbestimmte
Begriffe wie
angemessen, billiges
Ermessen

Um auf der sicheren
Seite zu sein

Abrechnung nach zivilrechtlichen Normen

Fehlt es an einer konkreten Abrechnungsvorgabe, finden die Bestimmungen des Zivilrechts Anwendung. Die Vergütung bestimmt sich dann nach Maßgabe der Üblichkeit (§ 612, 632 BGB) bzw. der Billigkeit (§§ 315, 316 BGB). Der Steuerberater kann hiernach für seine Leistungen eine angemessene Gebühr verlangen, die sich an der „üblichen Vergütung“ für vergleichbare Tätigkeiten orientiert. Die konkrete Höhe der Vergütung wird nach billigem Ermessen festgelegt. Der Steuerberater muss dabei fair und angemessen vorgehen, ohne seine Position auszunutzen. Im Streitfall muss der Steuerberater nachweisen können, dass eine Vereinbarung getroffen wurde und welcher Zeitaufwand angemessen war.

Abrechnung in einer gesonderten Vergütungsvereinbarung

Der Steuerberater kann die Vergütung aber auch frei mit dem Mandanten vereinbaren – was vorzugswürdig ist. Die Vereinbarung kann formfrei erfolgen, sollte aber aus Beweisgründen dokumentiert werden. Möglichkeiten sind z. B. Zeitgebühren oder Pauschalvergütungen. In der Vereinbarung sollte deutlich gemacht werden, welche Tätigkeiten von der Vereinbarung umfasst sind und welche nicht. Die vereinbarte Vergütung sollte angemessen und marktüblich sein, um spätere Konflikte zu vermeiden.

PRAXISTIPP | Wer im Bereich der vereinbaren Tätigkeiten tätig wird, sollte daran denken, dass – will man nicht auf die übliche Vergütung nach BGB verwiesen werden – eine Honorarvereinbarung zu treffen ist, und zwar vor Aufnahme der Tätigkeit. Dabei kann es sich um die Vereinbarung einer Vergütung im gesetzlichen Rahmen oder einer höheren Vergütung handeln.

HONORARTIPP 6

Bestimmen Sie nicht die Vergütung, sondern vereinbaren Sie sie

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Die (einseitige) Bestimmung der Vergütung ist aus mehreren Gründen problematisch. Sie belastet den Steuerberater damit, sie unter Beweis und damit im Zweifel unter den Vorbehalt eines kostenpflichtigen Gutachtens zu stellen (Angemessenheit, Ausübung des Ermessens). Außerdem erfolgt sie im Nachhinein und lädt den Mandanten so förmlich zum Widerspruch ein. |

Gebührenvereinbarung schlägt Gebührenbestimmung

Überwiegend bestimmen Steuerberater immer noch einseitig die Vergütung nach der StBVV. Diese muss angemessen sein und richtet sich nach § 64 Abs. 1 StBerG nach Zeitaufwand, Wert des Objekts und Art der Aufgabe. Nach § 315 BGB muss die Leistung, wenn sie durch eine der vertragschließenden Parteien bestimmt werden soll, im Zweifel nach billigem Ermessen erfolgen. Die Gebührenvereinbarung hingegen ist zweiseitig. Nach § 1 Abs. 2 StBVV gilt die StBVV nicht, wenn die Vergütung vereinbart wurde. Eine Vereinbarung bindet beide Parteien gleichermaßen. Im Streitfall wird es den Gerichten einfacher gemacht, dem Steuerberater die Vergütung zuzusprechen, ohne vorher ein Gutachten einzuholen. Und es kommt noch ein entscheidender Punkt hinzu: Vereinbarungen werden üblicherweise vor Beginn der zu erbringenden Tätigkeiten getroffen. Vereinbart der Steuerberater sein Honorar vor Aufnahme der Tätigkeit, steht sein Vergütungsanspruch fest und verjährt – wenn rechtskräftig festgestellt – erst nach 30 Jahren!

Gebühren-vereinbarung hat viele Vorteile

Flexibilität in der Höhe der Gebührenvereinbarung

Die Höhe der Vergütung kann bis zum Fünffachen der gesetzlichen Gebühren angesetzt werden (BGH 4.2.10, IX ZR 18/09, NJW 10, 1364, Modifikation von BGH 27.1.05, IX ZR 273/02, BGHZ 162, 98). Das BVerfG (15.6.09, I BvR 1342/07, NJW-RR 10, 259, 262) vertritt die Auffassung, dass alle Umstände des Einzelfalls heranzuziehen und abzuwägen sind. Das bedeutet für den Steuerberater, dass er selbst bei einer Überschreitung der gesetzlichen Höchstgebühren um mehr als das Fünffache immer noch die Möglichkeit hat, darzulegen und zu beweisen, dass die vereinbarte Pauschalvergütung im konkreten Fall unter Berücksichtigung aller Umstände angemessen war. Der Auftraggeber trägt also die Beweislast für die Unangemessenheit der Vergütung bis zum Fünffachen der gesetzlichen Gebühr. Erst beim Überschreiten des fünffachen Satzes der gesetzlichen Gebühr (bei einem Stundensatz von 150 EUR × 5 = 750 EUR) muss der Steuerberater darlegen und beweisen, dass dieser Satz angemessen ist. Das Gericht kann unangemessen hohe Gebühren bis zur Höhe der Gebühren nach StBVV herabsetzen (§ 4 Abs. 2 StBVV).

Beweislast beim Steuerberater erst bei Überschreitung der fünffachen Gebühr

PRAXISTIPP | Vereinbaren Sie die Vergütung mit dem Mandanten vor Ausführung des Auftrags. „Ziert“ sich der Mandant und äußert er Vorbehalte gegenüber einer Vereinbarung oder der Höhe der Vergütung, lehnen Sie das Mandat mit Blick auf den zu erwartenden mageren Deckungsbeitrag besser ab.

HONORARTIPP 7

Nutzen Sie Verjährungsvereinbarungen

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| In der Praxis der Steuerberatung spielt die Verjährung von Vergütungsansprüchen eine bedeutende Rolle. Während das Gesetz standardmäßig eine dreijährige Verjährungsfrist vorsieht, bietet das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) die Möglichkeit, diese Frist durch Vereinbarungen anzupassen. Diese Flexibilität eröffnet Steuerberatern die Chance, ihre Vergütungsansprüche besser abzusichern. |

Verjährung von Vergütungsansprüchen

In der Regel nach
drei Jahren oder wie
vereinbart

Vergütungsansprüche der Steuerberater verjähren i. d. R. nach drei Jahren. Das ist aber nicht in Stein gemeißelt: Nach § 202 BGB sind Vereinbarungen über die Verjährungsfristen möglich, z. B.:

- Verlängerung der Verjährungsfrist
- Verkürzung der Verjährungsfrist
- Den früheren oder späteren Beginn der Verjährung
- Die Erweiterung oder Einschränkung von Hemmungstatbeständen
- Erweiterung oder Einschränkung des Neubeginns der Verjährung

Steuerberater können daher für Vergütungsansprüche eine längere Verjährungsfrist vereinbaren, für Bereicherungs- oder Schadenersatzansprüche des Mandanten eine kürzere.

Rechtssicherer
Korridor

Vereinbarung einer neuen Verjährungsdauer

Im Gesetzgebungsverfahren zur Schuldrechtsmodernisierung wurde davon ausgegangen, dass eine Verkürzung der Verjährung auf weniger als die Hälfte oder eine Verlängerung auf mehr als das Doppelte der gesetzlichen Verjährung eine unangemessene Benachteiligung des anderen darstellt. Wer sich also in diesem Korridor bewegt, sollte auf der sicheren Seite sein.

Als Individual-
vereinbarung
oder in den AAB

Die Vereinbarung über die Verjährung kann als Individualvereinbarung, aber auch innerhalb von Allgemeinen Auftragsbedingungen (AAB) aufgenommen werden, wobei die Beschränkungen nach §§ 307, 309 Nr. 8b Buchst. f, § 475 BGB, zu beachten sind. Danach ist eine Abweichung von den gesetzlichen Regeln unwirksam, wenn die Verjährung erleichtert wird. Das betrifft aber nur den Werkvertrag, nicht den Dienstvertrag, wie dies i. d. R. beim Steuerberatungsvertrag der Fall ist. Da Steuerberatungsverträge ganz überwiegend dieselben, mehrfach verwendeten Inhalte aufweisen, dürften sie als AAB zu bewerten sein.

PRAXISTIPP | Es darf trotzdem nicht übersehen werden, dass im Einzelfall die Interessen der Beteiligten zu bewerten sind und § 202 BGB im Grundsatz die Vertragsfreiheit stärkt. Letztendlich muss das Interesse des Steuerberaters, seinen Anspruch tatsächlich durchsetzen zu können, mit dem Interesse des Mandanten nach Rechtssicherheit abgewogen werden.

HONORARTIPP 8

Vereinbaren Sie Zahlungsziele wirksam

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Zahlungsziele sind im kaufmännischen Sinne Fristen, die Verkäufer ihren Kunden für die Begleichung einer Rechnung einräumen. Sie stellen eine Abweichung vom allgemeinen Kaufvertragsrecht dar, nach dem der Kaufpreis grundsätzlich sofort bei Lieferung fällig ist (§ 271 BGB). Sie sind ein wichtiges Element in der Gestaltung von Geschäftsbeziehungen und haben Einfluss auf die Liquidität beider Vertragsparteien. |

Zahlungsfrist, Zahlungsziel und Verzug

Nach § 271 BGB ist ein Kaufpreis grundsätzlich bei Lieferung der Ware oder Erbringung der Dienstleistung fällig. Allerdings räumt der Gesetzgeber in diesen Fällen eine Zahlungsfrist von 30 Tagen ein, die jedoch nicht bei Dauerschuldverhältnissen greift. Erst dann ist der Zahlungsschuldner in Verzug (§ 286 Abs. 3 BGB). Ist der Schuldner Verbraucher, gilt die 30-Tage-Frist nur, wenn auf diese Folgen in der Rechnung oder Zahlungsaufstellung besonders hingewiesen worden ist. Es kann jedoch auch eine abweichende Zahlungsbedingung vereinbart werden – das Zahlungsziel. Gängige Formulierungen für das Zahlungsziel lauten z. B.: zahlbar ohne Abzug bis zum (Datum); zahlbar innerhalb von 14 Tagen ab Rechnungserstellung; zahlbar innerhalb einer Woche ab Rechnungseingang oder ähnliche Formulierungen. § 271a BGB begrenzt das Zahlungsziel auf maximal 60 Tage. Der Ablauf der Frist richtet sich in beiden Fällen nach den §§ 188, 193 BGB.

Die Vorschriften über den Verzug des Schuldners finden sich in § 286 BGB. Verzug tritt demnach ein, wenn der Schuldner nach dem Eintritt der Fälligkeit nicht zahlt, obwohl er eine Mahnung erhalten hat oder ihm ein gerichtlicher Mahnbescheid zugestellt wurde oder sofort Zivilklage vor Gericht erhoben wurde oder der Schuldner von sich aus die Bezahlung verweigert. Eine Mahnung ist wegen § 286 Abs. 2 Nr. 1 BGB nicht mehr erforderlich, wenn für die Leistung eine Zeit nach dem Kalender bestimmt wurde („zahlbar bis 15. Mai 2025“). Genau hierin liegt der praktische Nutzen eines eindeutigen Zahlungsziels: Überschreitet der Kunde das Zahlungsziel, kann der Verkäufer direkt ein Mahnverfahren einleiten oder ein Inkassounternehmen einschalten.

Die richtige Vereinbarung eines Zahlungsziels

Beachten Sie, dass ein auf der Rechnung angegebenes Zahlungsziel nur dann bindend ist, wenn es zuvor vereinbart wurde, den Kunden besserstellt als das Gesetz oder der Kunde nicht ausdrücklich widerspricht (bei B2B-Geschäften).

PRAXISTIPP | Das Zahlungsziel sollte idealerweise bereits bei Vertragsschluss ausdrücklich vereinbart werden. Dies stellt sicher, dass die Zahlungsbedingungen für beide Parteien bindend sind.

Gesetzliche
30-Tage-Regel oder
individuell verein-
bartes Zahlungsziel

Bei Überschreitung
automatisch in
Verzug

Anfechtung
nach § 130 InsO

Begrenzung des
Forderungs-
ausfallrisikos

HONORARTIPP 9

Vereinbaren Sie die persönliche Haftung bei juristischen Personen

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Wenn eine juristische Person oder eine Personengesellschaft in die Insolvenz gerät, stehen Steuerberater vor erheblichen Herausforderungen. Die Steuerberatervergütung wird in solchen Fällen oft zur Massenforderung, was bedeutet, dass sie nur zu einem Bruchteil realisiert wird, falls überhaupt. Dies liegt daran, dass Insolvenzverwalter bestrebt sind, die Insolvenzmasse zu maximieren, um Gläubiger zufriedenzustellen. Um einen solchen Vergütungsausfall abzusichern, könnte die Vereinbarung der persönlichen Haftung der hinter der Gesellschaft stehenden Personen eine sinnvolle Strategie sein. |

Die Anfechtung von Steuerberaterhonoraren

Steuerberaterhonorare können durch den Insolvenzverwalter angefochten werden, insbesondere wenn sie in einem engen zeitlichen Zusammenhang mit der Insolvenzantragstellung vereinbart wurden. Dies geschieht gemäß § 130 InsO, wenn der Steuerberater von der Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung des Mandanten Kenntnis hatte oder haben musste. Die Anfechtung kann dazu führen, dass bereits vereinbarte Honorare zurückgefordert werden müssen.

Persönliche Haftung als Absicherung

Die Vereinbarung der persönlichen Haftung der hinter der Gesellschaft stehenden Personen stellt eine Möglichkeit dar, um die Risiken für Steuerberater zu minimieren. Diese Haftung ist geeignet, im Fall einer Insolvenz sicherzustellen, dass zumindest ein Teil der Vergütung durch die persönliche Haftung der Gesellschafter oder Geschäftsführer abgesichert wird.

MUSTERFORMULIERUNG / Haftungsvereinbarung

Sollte der Mandant in Zahlungsverzug bzw. Insolvenz geraten, haftet der/haften die unterzeichnende/n Geschäftsführer/Vorstände für noch nicht ausgeglichene Honoraransprüche persönlich und gesamtschuldnerisch.

Unterschriften von Abschlussvertreter und Steuerberater

PRAXISTIPP | Sofern sich der Abschlussvertreter hierdurch unangemessen benachteiligt fühlen sollte und die Unterschrift verweigert, lässt sich darauf entgegnen, dass die persönliche Haftung des Abschlussvertreters durch Abschluss eines Bargeschäfts nach § 142 InsO zwischen Steuerberater und juristischer Person/Personengesellschaft vermieden werden kann. Somit wäre ein fairer Interessenausgleich zwischen Berater, dem Abschlussvertreter und der von diesem vertretenen juristischen Person hergestellt. Wird eine solche Vereinbarung abgelehnt, sollte der Steuerberater gar nicht erst die Beratung übernehmen.

HONORARTIPP 10

Schließen Sie die Aufrechnung vertraglich aus!

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden

| Nicht selten begegnen Mandanten dem Vergütungsanspruch ihres Steuerberaters dadurch, dass sie mit einer anderen, vermeintlich bestehenden Forderung die Aufrechnung erklären. Meist handelt es sich dabei um behauptete Schadenersatzansprüche. Um hier auf Nummer sicher zu gehen, sollte die Aufrechnung vertraglich ausgeschlossen werden. Die Aufrechnung stellt im Gegensatz zur Einrede (z. B. Verjährung) eine Einwendung dar. Anders als die Einrede ist die Einwendung und damit die Aufrechnung nicht rechtlich ausgeschlossen. Zudem erwächst die Entscheidung des Gerichts über sie in Rechtskraft (§ 322 Abs. 2 ZPO). Stellt das Gericht etwa fest, dass die zur Aufrechnung gestellte Forderung des Mandanten nicht besteht, ist darüber rechtskräftig entschieden. |

Voraussetzungen der Aufrechnung

Für die Aufrechenbarkeit müssen gegenseitige, gleichartige Forderungen bestehen. Das heißt, die Forderungen müssen dem Gegenstand nach gleichartig sein. So lässt sich z. B. eine Geldforderung nur mit einer anderen Geldforderung aufrechnen. Der angebliche Anspruch des Mandanten muss lediglich erfüllbar sein. Der Mandant kann also auch vor Eintritt der Fälligkeit der Vergütungsforderung des Steuerberaters aufrechnen. Das gilt jedoch nicht, wenn ihr Einreden entgegenstehen (z. B. Verjährung). Die Aufrechnung bedarf schließlich einer Erklärung. Diese ist empfangsbedürftig, was bedeutet, sie muss dem Steuerberater auch zugegangen sein; sie darf auch nicht bedingt oder unter einer zeitlichen Bestimmung erklärt werden (§ 388 BGB). Schließlich darf die Aufrechnung nicht ausgeschlossen sein. In Betracht kommen ein vertraglicher und ein gesetzlicher Aufrechnungsausschluss.

Gegenseitige,
gleichartige
Forderungen

Ausschluss der Aufrechnung

Vertraglich kann die Aufrechnung sowohl ausdrücklich als auch stillschweigend ausgeschlossen werden. Gemäß § 391 Abs. 2 BGB gilt der Ausschluss als vereinbart, wenn Leistungszeitpunkt und -ort für die Vergütung des Steuerberaters vereinbart wurde und der Erfüllungsort für die Gegenforderung ein anderer ist. Gegenüber einem Verbraucher lässt sich die Aufrechnung übrigens nicht in allgemeinen Auftragsbedingungen (AAB) ausschließen. In § 393 BGB ist ein weiterer gesetzlicher Ausschlussgrund normiert. Gegen eine Forderung aus einer vorsätzlichen unerlaubten Handlung darf nicht aufgerechnet werden. Des Weiteren kann gegen eine unpfändbare Forderung gemäß § 394 BGB nicht aufgerechnet werden.

Ausschluss-
gründe beachten

PRAXISTIPP | Sollte der Mandant zu Recht aufrechnen können, läuft ein vom Steuerberater ggf. geltend gemachtes Zurückbehaltungsrecht ins Leere. Er droht insoweit mit weiteren Kosten belastet zu werden, die die Vergütung mindern oder sogar übersteigen. Und zu allem Überfluss trägt er bei einer Erfolglosigkeit seiner Vergütungsklage neben den Gerichtskosten die Anwaltskosten beider Seiten, wenn nicht gerade das Amtsgericht zuständig war, wo kein Anwaltszwang besteht und keine Anwaltskosten angefallen sind.

HONORARTIPP 11

Vorschuss oder Pauschale – das ist hier die Frage

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Stellen Sie sich einmal vor, Sie seien der Mandant. Ihr Steuerberater bucht monatlich von Ihrem Konto über mehrere Jahre hinweg gleichbleibend hohe Beträge mit Vermerken wie „ABS JA“ oder „FIBU u. Löhne“ ab. Das hatten Sie damals mit ihm auch so mündlich vereinbart. Und nun bekommen Sie plötzlich Abschlussrechnungen für diese Jahre mit ordentlichen Nachforderungen. Waren die monatlichen Abbuchungen nun Pauschalen oder Vorschüsse? Diese Frage musste das LG Bochum (13.10.23, I-4 O 40/23) entscheiden. |

Der Berater zahlte teures Lehrgeld

Und um das Ergebnis vorwegzunehmen: Das Gericht ging von Pauschalen aus. Denn Vorschüsse sind in der Berechnung nach § 9 StBVV zu verrechnen. Da keine Rechnungen erstellt wurden, könnte es sich bei den Abbuchungen nach Ansicht des LG Bochum folglich nur um Pauschalen handeln. Das Prozesskostenrisiko lag bei dem obigen Fall bei 6.951,70 EUR. Der Steuerberater hatte sein Honorar i. H. v. 35.000 EUR verloren und musste dafür noch 6.951,70 EUR bezahlen! Ein finanzieller Schaden von rund 42.000 EUR, ohne die Kosten der Vorbereitung des Gerichtsverfahrens und die Teilnahme daran! Wenn man die Kosten mit 150 EUR die Stunde für den Steuerberater ansetzt, wird schnell klar, welche Kosten anfallen, noch bevor die Klage erhoben ist. Das sind unproduktive Kosten, die durch Beachtung der Formvorschriften vermieden und in produktive Zeiten umgewandelt werden könnten!

So werden Vorschüsse korrekt vereinbart und verrechnet

Die Anforderung eines Vorschusses sollte aus Beweisgründen schriftlich erfolgen, auch wenn dies gesetzlich nicht vorgeschrieben ist. Dabei ist genau anzugeben, für welche Angelegenheit, z. B. Finanzbuchhaltung, der Vorschuss bestimmt ist. Diese Angaben sollten sich dann im Zahlungsbeleg des Auftraggebers wiederfinden. Andernfalls sollte sich aus der Höhe der Zahlung die Zuordnung zu einer Angelegenheit ermitteln lassen. Erfolgt jedoch eine pauschale Akontozahlung, sollte mit dem Auftraggeber schriftlich vereinbart werden, mit welchen Forderungen diese Leistungen zu verrechnen sind. Der Vorschuss ist dann von der später zu erstellenden Rechnung abzuziehen. Dabei ist die Verjährungsgrenze von drei Jahren zu beachten. Danach kann keine Rechnung mehr geschrieben werden. Danach sind die gezahlten Vorschüsse als Pauschale zu werten, so wie im Fall des LG Bochum.

Warum wird dem Berufsrecht nicht mehr Beachtung geschenkt?

Es wundert mich, dass es auch noch 40 Jahre nach Inkrafttreten der StBVV (vormals StBGebV) immer noch zu solchen Urteilen kommt. Klar, für viele Steuerberater wird das Berufsrecht erst in der Praxis relevant und nicht schon in der Prüfung. Die Gerichte setzen die Kenntnis dieser Vorschriften aber voraus. Es ist aber immer wieder festzustellen, dass Formvorschriften schlicht vernachlässigt werden. „Keine Zeit für den Formkram“ ist aber in einem so stark reglementierten Beruf einfach die falsche Einstellung.

Ein Schaden
von 42.000 EUR

Vorschüsse
ordnungsgemäß
vereinbaren und
abrechnen

Berufsträger sollten
ihr Berufsrecht
kennen

HONORARTIPP 12

Honorar mit Zahlungsanweisungen sichern

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Der Steuerberater kann seinen Honoraranspruch absichern, indem er sich die Ansprüche des Mandanten aus dem Steuerschuldverhältnis abtretten lässt, sie zu pfänden versucht oder indem er sie sich auf sein Konto überweisen lässt (Zahlungsanweisung, §§ 783 ff.). |

Kein Übergang der Forderung

Bei der Zahlungsanweisung bleibt der Steuerpflichtige Inhaber der Steuererstattungsforderung. Er weist jedoch das FA an, die Steuererstattung an den Steuerberater auszuzahlen. Die Forderung wird für Rechnung des Mandanten vom Steuerberater eingezogen, sie geht nicht auf den Steuerberater über (Abtretung). Allerdings kann der Steuerpflichtige die Anweisung jederzeit widerrufen, solange das FA nicht geleistet bzw. die Anweisung nicht angenommen hat (§ 790 BGB). Erst mit Leistung bzw. Annahme der Anweisung durch das FA wird die Anweisung unwiderruflich. Dies gilt auch dann, wenn der Auftraggeber durch den Widerruf einer ihm gegenüber dem Steuerberater obliegenden Verpflichtung zuwiderhandelt. Davon wäre z. B. auszugehen, wenn sich der Mandant durch den Widerruf seiner Verpflichtung zur Zahlung der Vergütung entziehen will. Dafür dürfte dem Steuerberater die Beweislast obliegen.

Berater zieht die Forderung für den Mandanten ein

■ Abtretung/Pfändung

Die Abtretung/Verpfändung wird erst wirksam, wenn sie der Steuerberater der zuständigen Finanzbehörde nach Entstehung des Vergütungsanspruchs unter Angabe des verpfändenden Mandanten, des Abtretungsempfängers sowie der Art und Höhe des abgetretenen Anspruchs und des Abtretungsgrundes auf einem amtlich vorgeschriebenen Vordruck (www.iww.de/s11208) anzeigt. Wegen § 46 AO (geschäftsmäßiger Erwerb) ist sie auf wenige Einzelfälle im Jahr beschränkt.

Angabe der Kontonummer des Beraters reicht

Geringe formale Anforderungen

Bereits die Angabe der Kontonummer des Steuerberaters in der Steuererklärung des Mandanten kann eine Zahlungsanweisung sein (FG Münster 15.11.11, 11 K 2203/10, EFG 2012, 192). Sie stellt eine wirksame Zahlungsanweisung und damit einen Rechtsgrund für die Überweisung der Steuererstattung dar. Die Angabe des Namens des Kontoinhabers gehört jedoch nicht zum notwendigen Inhalt einer Zahlungsanweisung. Gibt der Auftraggeber erst nach der Überweisung seine eigene Bankverbindung an, so gilt dieser Widerruf für die Zukunft. Der Mandant kann eine Zahlungsanweisung an den Steuerberater nicht wegen Irrtums anfechten. Ein Irrtum liegt nicht vor, wenn der Erklärende eine Urkunde unterschreibt, ohne sich Vorstellungen über deren Inhalt zu machen.

FAZIT | Die Zahlungsanweisung ist ein probates Mittel, den Vergütungsanspruch des Steuerberaters zu sichern. Übersteigt die Erstattung den Vergütungsanspruch, ist der überschüssige Anteil dem Mandanten natürlich zu erstatten.

HONORARTIPP 13

Dokumentieren Sie den Auftrag

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Nach § 12 Abs. 1 StBVW decken die Gebühren die gesamte Tätigkeit des Steuerberaters vom Auftrag bis zur Erledigung der Angelegenheit ab. Der Vergütungsanspruch setzt danach ganz klar einen Auftrag voraus – ohne Auftrag keine Vergütung, selbst wenn eine ordnungsgemäße Berechnung vorliegt. Ist unklar oder streitig, was Gegenstand des Auftrags war, gewinnt die Frage der Nachweisbarkeit besondere Bedeutung. Außerdem hat der Auftrag grundlegende Bedeutung für Rückforderungs- und Schadenersatzansprüche sowie für das Qualitätsmanagement. |

Auftragsdokumentation und Honorarstreit

In der Regel ist der Steuerberatungsvertrag ein Dienstvertrag, bei dem man anders als beim Werkvertrag keine fehlerfreie Arbeit schuldet. Deshalb muss der Auftraggeber seinerseits Schadenersatzansprüche geltend machen und kann nicht einfach mindern. Nicht selten halten deswegen Mandanten einem gerichtlich geltend gemachten Gebührenanspruch angebliche Schadenersatzansprüche wegen Schlechtberatung entgegen, mit denen sie dann die Aufrechnung erklären. Wenn unklar ist, ob der Steuerberater mit dem Schadenersatzanspruch zugrunde liegenden Leistung beauftragt war, ist einem Vergleich Tür und Tor geöffnet. Das lässt sich durch den Abschluss eines schriftlichen Auftrags oder noch besser einer Gebührenvereinbarung vermeiden. Zusammen mit der Gebührenrechnung lässt sich dann die Vergütung sogar im Urkundsprozess beitreiben. Das geht schneller als die Geltendmachung über Mahnbescheid oder im Wege der zivilrechtlichen Klage. Denn man kann sowohl den Auftrag, als auch die Berechnung und die Leistungserbringung durch Urkunden nachweisen.

PRAXISTIPP | Beschränkt sich der Auftrag jedoch auf die zu erbringende Tätigkeit und nicht auch auf die Vergütung, so muss der Steuerberater seine Leistung einseitig bestimmen und ist diesbezüglich auf eine aussagekräftige Leistungserfassung angewiesen, will er seinem Auftraggeber erfolgreich entgegentreten. Wesentlich besser wäre es, die Vergütung gleich mitzubestimmen.

Auftragsdokumentation und Qualitätsmanagement

Auch das Qualitätsmanagement verlangt sowohl vom Steuerberater als auch vom Auftraggeber die Dokumentation aller wesentlichen Verträge, damit auch des Steuerberatungsvertrags.

Auftragsdokumentation und Praxisverkauf

Nicht zuletzt wirkt sich das Vorliegen schriftlich verfasster Aufträge auch positiv auf die Höhe des Kaufpreises einer Praxis aus (Stichwort: Mandantenliste). Insbesondere ist hier auf die Einkommensteuerfälle (Arbeitnehmereinkünfte) zu verweisen, weil Mandate ohne einen Vertrag mit unbestimmter Laufzeit als nicht gesichert wiederkehrende Mandate bei der Ermittlung des Kaufpreises nicht berücksichtigt würden.

Schadenersatz
wegen Schlecht-
beratung

Bessere
Bewertbarkeit des
Mandantenstamms

HONORARTIPP 14

Fordern Sie Vorschüsse ein

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Der Vorschuss ist in § 8 StBVV geregelt und soll den Honoraranspruch des Steuerberaters sichern. Er besteht nur bei gesetzlicher oder vereinbarter Anwendung der StBVV. Bei analoger Anwendung entfällt er. Bei vereinbarten Tätigkeiten kann der Vorschuss in der Gebührenvereinbarung verankert werden. Insgesamt ist der Vorschuss ein sehr flexibles Mittel der Honorarsicherung. |

Anforderungen an Vorschussrechnungen

Die Höhe des Vorschusses muss „angemessen“ sein, d. h. sich nach der voraussichtlichen Höhe der Vergütung richten. Es muss jederzeit nachvollziehbar sein, aus welchem Grund und mit welchen Folgen Vorschüsse oder Abschlagszahlungen geleistet werden. Nach Fälligkeit des Vergütungsanspruchs ist die endgültige Berechnung vorzunehmen. Nicht notwendig, aber empfehlenswert ist es, wie bei der Honorarberechnung nach § 9 StBVV die einzelnen Gebühren und Auslagen, die Gebührenvorschriften und ggf. den Gegenstandswert anzugeben. Wird der Vorschuss schriftlich angefordert, handelt es sich um eine Rechnung, die den umsatzsteuerlichen Anforderungen genügen muss. Das kann bei der Anforderung von Vorschüssen insoweit problematisch sein, als die Leistung noch nicht erbracht ist. In diesem Fall reicht es aus, wenn sich dieser Zeitraum aus den einzelnen Zahlungsbelegen, z. B. aus den Überweisungsaufträgen oder den Kontoauszügen ergibt. Die einzelnen Zahlungsbelege müssen keine fortlaufenden, einmaligen Rechnungsnummern enthalten. Es reicht aus, wenn die Verträge, hier also die Steuerberatungsverträge, eine fortlaufende Nummer erhalten.

Schlussabrechnung
nicht vergessen

Vorteile von Vorschüssen

Der Vorschuss kann bis zum Zeitpunkt der Fälligkeit (§ 7 StBVV) gefordert werden, und zwar als Voraussetzung für die Auftragsannahme, nach Annahme des Auftrags oder je nach Arbeitsfortschritt des Auftrags. Die Vorschussanforderung ist im Gegensatz zur förmlichen Berechnung der Vergütung nach § 9 StBVV nicht formgebunden. Insbesondere bedarf sie weder der Schriftform noch einer Unterschrift. Die Vorschussanforderung kann also auch von Nichtberufsangehörigen unterschrieben werden. Wenn der Mandant auf die Anforderung nicht zahlt, kann der Steuerberater die weitere Tätigkeit für den Auftraggeber einstellen, bis der Vorschuss eingezahlt oder das Mandat niederlegen und schlussabrechnen. Eine vorläufige Tätigkeitseinstellung ist dem Auftraggeber so lange vorher anzuziehen, dass dieser Gelegenheit hat, den Vorschuss zu zahlen.

Unterschiedliche
Anlässe

PRAXISTIPP | Hat der Steuerberater sein Honorar noch nicht erhalten und stellt er fest, dass der Mandant einen Insolvenzantrag stellen muss, ist es ratsam, bereits erbrachte Dienstleistungen nur Zug um Zug gegen Bezahlung des verdienten Honorars herauszugeben, sich also auf das Zurückbehaltungsrecht zu berufen, besser aber noch ein Bargeschäft zu vereinbaren.

HONORARTIPP 15

Nutzen Sie Factoring zur Forderungs- und Liquiditätssicherung

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Grundsätzlich ist die Abtretung bzw. der Verkauf der Vergütungsforderungen des Steuerberaters an Dritte, wie z. B. Factoring-Unternehmen oder Banken, nur mit Zustimmung des Mandanten möglich. Allerdings bedarf es dieser Zustimmung des Mandanten nicht, wenn Vergütungsansprüche von Berufsträgern an Berufsträger abgetreten werden, z. B. von einem Steuerberater an einen Rechtsanwalt oder eine Rechtsanwaltsgeellschaft. Hierin liegt die Grundlage für ein berufsrechtlich unbedenkliches Factoring. |

Berufsrechtliche Zulässigkeit

Beim Factoring wird die Forderung gegen den Auftraggeber an eine Verrechnungsstelle (Factor) verkauft. Der Steuerberater erhält den Rechnungsbetrag abzüglich einer Gebühr für die Dienstleistung. Die Zulässigkeit des (insbesonderen offenen) Factoring für Steuerberater ergibt sich aus § 64 Abs. 2 StBerG. Dort heißt es: „Die Abtretung von Gebührenforderungen oder die Übertragung ihrer Einziehung an Personen und Vereinigungen i. S. d. § 3 S. 1 ist auch ohne Zustimmung des Mandanten zulässig.“ Die Verschwiegenheit des Factor ist nicht nur berufsrechtlich, sondern auch strafrechtlich geschützt. So heißt es in § 203 StGB: „Wer unbefugt ein fremdes Geheimnis, namentlich ein zum persönlichen Lebensbereich gehörendes Geheimnis oder ein Betriebs- oder Geschäftsgeheimnis, offenbart, das ihm als Angehörigen eines Unternehmens der privaten Kranken-, Unfall- oder Lebensversicherung oder einer privatärztlichen, **steuerberaterlichen** oder **anwaltlichen Verrechnungsstelle** anvertraut worden oder sonst bekanntgeworden ist, wird mit Freiheitsstrafe bis zu einem Jahr oder mit Geldstrafe bestraft.“

Vermeidung von Forderungsausfällen

Das echte Factoring ist der sicherste Weg, Forderungsausfälle zu vermeiden. Denn hier übernimmt die Verrechnungsstelle das volle Forderungsausfallrisiko (Delkredederisiko). Es handelt sich um einen Forderungskauf. Allein das Veritätsrisiko verbleibt beim Steuerberater, d. h., er haftet für den tatsächlichen Bestand der Forderung, nicht jedoch für deren Einbringlichkeit (Bonität).

Entlastung kanzleiinterner Prozesse und Ressourcen

Neben der kurzfristigen Verbesserung der Liquidität gewinnt angesichts des Mitarbeitermangels der Aspekt der Entlastung zunehmend an Bedeutung. Denn durch das Outsourcing des Forderungsmanagements werden der Kanzlei Prozess- und Personalkosten erspart. Da der Factor die Debitoren verwaltet, erfolgt eine Entlastung von Routinearbeiten. Das reicht von der Mahnung über die Einräumung von Ratenzahlungen bis zur gerichtlichen Durchsetzung.

PRAXISTIPP | Allerdings bedeutet das nicht eine 100%ige Entlastung, denn Sie führen nach wie vor Regie in Ihrem Debitorenbereich – insbesondere mit Blick auf rechtliche Schritte gegen säumige Mandanten.

Strafbewehrte
Verschwiegenheits-
pflicht des Factors

Echtes Factoring
sichert das Risiko ab

Auslagerung von
Kanzleiprozessen
auf den Factor

HONORARTIPP 16

Vergütungsansprüche mit der Abrechnung sichern

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Der Beitrag erläutert, wie Steuerberater ihre Vergütungsansprüche durch eine formlose Abrechnung gemäß § 782 BGB (Kontokorrentabrede) sichern können. Eine Abrechnung erleichtert den Zahlungsverkehr und festigt Forderungen vertraglich. Der Beitrag erklärt die rechtlichen Grundlagen, die Vorteile und die praktische Umsetzung der Kontokorrentabrede. Sie erfahren, wie sie rechtssicher Forderungen anerkennen lassen und welche Beweislasten und Verjährungsregelungen gelten. Ein Muster für eine Kontokorrentvereinbarung wird ebenfalls bereitgestellt. |

■ Was ist eine Abrechnung aus rechtlicher Sicht?

Die Abrechnung ist ein Vertrag zur Erleichterung des Zahlungs- und Abrechnungsverkehrs zwischen Personen, die – wie Steuerberater und deren Auftraggeber – in laufender Geschäftsverbindung stehen, aus der beiderseitige Geldansprüche entstehen können, insbesondere Vorschussansprüche des Auftraggebers und Vergütungsansprüche des Steuerberaters. Durch die Abrechnung wird ein Abrechnungsergebnis aus mehreren Rechnungsposten vertraglich festgestellt, sei es im laufenden Rechnungsverhältnis über wechselseitige Forderungen im Wege der Verrechnung i.S.d. § 355 HGB (laufende Rechnung, Kontokorrent) oder im uneigentlichen Rechnungsverhältnis zur Feststellung eines einseitig geschuldeten Gesamtbetrags im Wege der Addition (BGH 21.12.81, II ZR 270/79). Eine besondere Form ist nicht vorgeschrieben (vgl. § 782 BGB).

Vertrag zur Erleichterung des Zahlungs- und Abrechnungsverkehrs

Voraussetzung

Die Abrechnung setzt nach § 355 HGB voraus, dass wenigstens eine der Parteien Kaufmann ist. Jedoch kann eine Kontokorrentabrede auch dann getroffen werden, wenn diese Voraussetzung nicht erfüllt ist. Es handelt sich dann um eine uneigentliche Kontokorrentabrede (Baumbach/Hopt, Hopt, HGB, 36. Auflage 2014) mit der Folge, dass lediglich die in § 355 Abs. 1 HGB vorgesehene Zinseszinsregelung nicht anwendbar ist. Demnach können auch Steuerberater als Nichtkaufleute diese Möglichkeit des Anerkenntnisses (Gilgan, KP 18, 84) nutzen.

Mindestens eine der Parteien ist ein Kaufmann

Legen die Parteien das Ergebnis einer gemeinsamen Abrechnung in Form einer Vereinbarung (siehe Muster) fest, sodass sich der Gläubiger künftig hinsichtlich seiner Ansprüche nur noch auf diese zu berufen braucht, ist ein entsprechender Verpflichtungswille zu bejahen; dieser kann auch stillschweigend erfolgen (BGH 2.11.67, II ZR 46/65, BGHZ 49, 24, 29), z. B. durch

- widerspruchslose Fortsetzung des bisherigen Rechnungsverhältnisses (BGH 27.1.58, II ZR 295/56 WM 58, 620, 621) oder
- Zahlung von Abschlägen (RG 17.2.19, Rep. VI. 286/18 RGZ 95, 18, 20).

Stillschweigende Bekundung des Verpflichtungswillens möglich

Beachten Sie | Allerdings bedeutet die bloße widerspruchslose Hinnahme einer Abrechnung keine Zustimmung (Palandt/Sprau, § 782, Rn. 2).

**Verrechnung mit
Tilgungswirkung****Weitere Anspruchs-
grundlage gegen den
Schuldner****Sicherungsrechte
nicht beeinträchtigt****Gläubiger trägt
Beweislast
für Bestehen
der Abrechnung**

Auf dem Kontokorrent schlagen sich alle Ansprüche und Leistungen einschließlich Zinsen laufend nieder. Mindestens einmal jährlich sind die gegenseitigen Ansprüche aufzurechnen (zu saldieren). Wird der Saldo von beiden Beteiligten anerkannt, so wird er auf neue Rechnung vorgetragen, sofern er nicht vorher beglichen wird.

Wirkung

Die in das Kontokorrent eingestellten Forderungen gelten als gestundet, so dass Verzug nicht eintreten kann, die Verjährung ist gehemmt und Zahlungen innerhalb des Kontokorrents wirken nicht schuldtildend, sondern werden nur als verzinsliches Guthaben gebucht. Zudem kann keine Partei mehr über die einzelnen Forderungen verfügen, sie verpfänden, abtreten, zur Aufrechnung stellen oder einklagen. Dagegen hat die nach § 355 Abs. 1 HGB erfolgende Verrechnung Tilgungswirkung: In der Höhe des Überschusses entsteht eine (neue) kausale Saldforderung (BGH 7.3.02, IX ZR 223/01, NJW 2002, 1722, 1723; 24.1.85, I ZR 201/82, NJW 1985, 1706).

Hinzu kommt, dass der Steuerberater durch das Anerkenntnis eine weitere Anspruchsgrundlage gegen den Auftraggeber erhält. Während die Rechtsprechung die Auffassung vertritt, dass durch das Anerkenntnis die zugrunde liegenden Forderungen erloschen und an deren Stelle die neue abstrakte Forderung nach § 781 BGB tritt (BGH 24.1.85, I ZR 201/82, NJW 1985, 1706 ff.; 11.3.99, IX ZR 164/98, NJW 1999, 1709), wird in der neueren Literatur die Ansicht vertreten, dass die durch das Anerkenntnis begründete Forderung aus § 781 BGB die in dem kausalen Saldo steckenden Forderungen nicht berührt. Danach kann der Auftraggeber primär aus § 781 BGB und hilfsweise aus den dem Saldo zugrunde liegenden Forderungen in Anspruch genommen werden.

Da die Kontokorrentabrede auch die Rechtsnatur und die Fälligkeit der kontokorrentzugehörigen Ansprüche unberührt lässt, wirkt sie sich auch nicht negativ auf Sicherungsrechte des Steuerberaters aus, insbesondere nicht auf das ihm zustehende Zurückbehaltungsrecht an den Unterlagen des Auftraggebers.

Beispiel

Der Steuerberater stellt die beiderseitig im Lauf der Rechnungsperiode entstandenen Ansprüche und Leistungen nebst Zinsen in Rechnung und teilt dem Auftraggeber den ganzen Rechnungsabschluss und den sich ergebenden Saldo mindestens einmal jährlich mit. Die Verrechnung ist bis zum Schluss der Rechnungsperiode oder bis zur Kündigung des Kontokorrentvertrags aufgeschoben. Nach jedem Periodenabschluss muss der Steuerberater den Saldo seinem Auftraggeber mitteilen und von diesem anerkannt werden. Im Falle des fortbestehenden Kontokorrents wird der Saldo – wenn er nicht ausgeglichen wurde – auf neue Rechnung vorgetragen.

Beweislast

Der sich auf ein formloses Anerkenntnis berufende Gläubiger trägt die Beweislast dafür, dass eine Abrechnung oder ein Vergleich vorliegt. Im Zusammenhang mit einer Abrechnung hat er allerdings grundsätzlich nur den Abrechnungsvorgang darzulegen und nicht die einzelnen Schuldposten (BGH 18.12.01, XI ZR 360/00, NJW-RR 02, 986).

Bei einem nicht anerkannten Abrechnungssaldo hingegen hat der Gläubiger alle einzelnen Ansprüche darzulegen, sodass dem Gericht eine vollständige Überprüfung möglich ist (BGH 28.5.91, XI ZR 214/90, NJW 91, 2908).

Verjährung

Zu beachten ist ferner, dass aufgrund der Abrechnung hinsichtlich der Vergütungsansprüche niemals Verjährung eintreten kann (§ 212 Abs. 1 Nr. 1 BGB), da Jahr für Jahr ersatzweise für die Vergütungsansprüche ein neuer Saldo entsteht, sodass die dreijährige Verjährung nie greifen wird.

**Verjährung
auf Dauer
ausgeschlossen**

MUSTER / Kontokorrentvereinbarung

Alle gegenseitigen Forderungen und Verbindlichkeiten werden in ein Kontokorrentkonto eingestellt.

Der Steuerberater erteilt jeweils zum Ende eines Kalenderjahres einen Rechnungsabschluss. Dabei werden die in diesem Zeitraum entstandenen beiderseitigen Ansprüche verrechnet. Der Steuerberater kann auf den Saldo, der sich aus der Verrechnung ergibt, 8 % Zinsen berechnen.

Einwendungen wegen Unrichtigkeit oder Unvollständigkeit eines Rechnungsabschlusses hat der Auftraggeber spätestens innerhalb eines Monats nach dessen Zugang zu erheben. Macht er seine Einwendungen schriftlich geltend, genügt die Absendung innerhalb der Monatsfrist. Der Steuerberater weist ausdrücklich darauf hin, dass das Unterlassen rechtzeitiger Einwendungen als Genehmigung gilt.

**Berichtigung auch
nach Fristablauf**

Der Auftraggeber kann auch nach Fristablauf eine Berichtigung des Rechnungsabschlusses verlangen, muss dann aber beweisen, dass sein Konto zu Unrecht belastet oder eine ihm zustehende Gutschrift zu Unrecht nicht erteilt wurde.

PRAXISTIPP | Die Abrechnung (Kontokorrentabrede, § 782 BGB) bietet eine ideale Absicherung der Vergütungsansprüche. Wird nach § 782 BGB ein Schuldversprechen oder ein Schuldanerkenntnis aufgrund einer Abrechnung oder im Wege des Vergleichs erteilt, so ist die Beobachtung der in den §§ 780, 781 vorgeschriebenen schriftlichen Form nicht erforderlich. Der Steuerberater könnte seinem Auftraggeber also eine formlose Abrechnung z. B. per E-Mail oder Fax zukommen lassen. Auch wenn der Steuerberater die Abrechnung danach nicht persönlich unterschreiben muss, sollte seine Unterschrift aus Beweisgründen trotzdem erfolgen.

HONORARTIPP 17

Für die Honorarabrechnung brauchen Sie keine Leistungserfassung!

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Immer noch bestimmt die Mehrzahl der Berufsangehörigen die Gebühren erst nach getaner Arbeit. Um die Angemessenheit der Vergütung hinsichtlich Umfang, Schwierigkeit und Bedeutung für den Auftraggeber belegen zu können, müssen sie sich auf eine aussagekräftige Leistungserfassung stützen. Oft gelingt dieser Nachweis nicht, weil die Leistungserfassung diese Anforderung nicht hergibt. Aber selbst wenn, die Zeit dafür ist weg. Wenn nur 10 % der täglichen Arbeitszeit auf die rechtssichere Leistungsdokumentation entfallen, dann sind das über vier Stunden in der Woche. |

Vereinbaren Sie eine Vergütungsvereinbarung!

Tatsächlich sparen aber viele Steuerberater immer noch an der falschen Stelle. Denn sie verzichten lieber auf eine vernünftige Vergütungsvereinbarung, die sie einmalig eine halbe Stunde zu Mandatsbeginn kostet. Auf eine Vergütungsvereinbarung ist nämlich die StBVV nicht anzuwenden (§ 1 Abs. 1 S. 2 StBVV). Auch § 315 BGB, wonach die Vergütung nach billigem Ermessen zu bestimmen ist, ist nicht einschlägig, da diese Vorschrift nur für die einseitige Bestimmung der Vergütung durch den Steuerberater gilt, nicht aber für die zweiseitige Vereinbarung durch Steuerberater und Auftraggeber. Die Grenze für die Vergütungsvereinbarungen sind danach unangemessen hohe Gebühren, d. h. solche, die den fünfachen Satz der gesetzlichen Vergütung übersteigen.

Wird die Vergütung dagegen von vornherein vereinbart, spart der Steuerberater spätere Diskussionen mit dem Auftraggeber bis hin zur gerichtlichen Auseinandersetzung. Außerdem arbeitet er nicht in der bloßen Hoffnung, irgendwann später sein Geld dafür zu bekommen. Ist der Auftraggeber mit der Vergütung nicht einverstanden, spart der Steuerberater Zeit, die er nicht vergütet bekommt. Und er spart sich die Arbeitszeit für das Erfassen der Leistung. Im Falle einer Vergütungsvereinbarung ist dann nur die Erfassung der aufgewendeten Stunden erforderlich. Dagegen steht der minimale Zeitaufwand, einmal eine Vergütungsvereinbarung zu treffen und diese zu dokumentieren und ggf. später einmal anzupassen, wenn sich die Grundlagen der Festsetzung der Vergütung geändert haben.

Die richtigen Instrumente für die richtigen Ziele einsetzen

Natürlich werden Sie dennoch nicht auf eine Leistungserfassung verzichten wollen. Aus Sicht des Kanzleicontrollings ist sie für die Entwicklung von Verrechnungssätzen und für Auftragsvor- und Nachkalkulation unverzichtbar. Aber dafür muss die Leistungserfassung Ihren Anforderungen entsprechen und nicht den oftmals sehr strengen Anforderungen von Richtern in Honorarprozessen. Und ganz nebenbei ist das mal wieder ein Beispiel dafür, dass schriftliche Vereinbarungen keine Zeit kosten, sondern letztlich sogar Zeit sparen.

Nie mehr Ärger mit
der Bestimmung der
Gebühr

Nie mehr
Diskussionen um die
Angemessenheit

HONORARTIPP 18

Machen Sie eine Vor- und eine Nachkalkulationvon RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Die angemessene Vergütung steuerberatender Leistungen ist ein zentraler Aspekt für den wirtschaftlichen Erfolg einer Kanzlei. Sie erfordert nicht nur ein tiefes Verständnis der rechtlichen Rahmenbedingungen, sondern auch eine sorgfältige Kalkulation der zu erwartenden Kosten und Erträge. Der folgende Text beleuchtet die wesentlichen Aspekte. |

Vorkalkulation: Zu erwartender Deckungsbeitrag, Vergütungsart

Die Annahme eines Auftrags ist nur wirtschaftlich sinnvoll, wenn eine Vorkalkulation ergibt, dass ein positiver Deckungsbeitrag erwirtschaftet wird. Erst danach kann beurteilt werden, ob die gesetzliche Vergütung ausreichend ist oder ob eine formgebundene Vergütungsvereinbarung nach § 4 StBVV zu treffen ist, wenn eine höhere als die gesetzliche Vergütung gefordert werden soll.

Nach § 4 Abs. 1 DL-InfoV muss der Steuerberater vor Vertragsschluss bzw. Erbringung der Dienstleistung in klarer und verständlicher Form die Vergütung in der in § 2 Abs. 2 festgelegten Form zur Verfügung stellen. Hat er die Vergütung nicht bestimmt, muss er entweder die Einzelheiten der Berechnung, anhand derer der Mandant die Höhe des Preises leicht errechnen kann, oder einen Kostenvoranschlag erstellen. Ist der Mandant ein Verbraucher i. S. d. § 13 BGB, versteht sich der Kostenvoranschlag einschl. der Umsatzsteuer (§§ 1 Abs. 1 und 3 PAngV). Auch nach der amtlichen Begründung des § 57a StBerG geht das Interesse des potenziellen Mandanten dahin, zu erfahren, was die Beratung durch den Steuerberater kostet (BT-Drs. 12/6753, S. 17).

Kann ein positiver Deckungsbeitrag erzielt werden?

Ist eine Vereinbarung nach § 4 StBVV erforderlich?

Nachkalkulation: Wurde eine angemessene Vergütung genommen

Auf jeden Fall aber sollte eine Nachkalkulation dahin gehend erfolgen, ob der benötigte Deckungsbeitrag erreicht wurde. Wenn nicht, wäre die Vergütung nach oben anzupassen oder andernfalls das Mandat zu kündigen. Denn erst nach der Bearbeitung des ersten Veranlagungszeitraums ist klar, welche Kosten konkret entstehen. Außerdem müssen Sie die „angemessene“ Vergütung nehmen. Dabei richtet sich die Angemessenheit nach § 11 StBVV, der regelt, dass sich die Vergütung „vor allem“ nach dem Umfang und der Schwierigkeit der beruflichen Tätigkeit und der Bedeutung für den Mandanten richtet. Wenn Sie jedoch ein Minus machen, ist die Vergütung nicht mehr angemessen. Insofern ist die Missachtung des Deckungsbeitrags m. E. nicht nur wirtschaftlich unvernünftig, sondern berufswidrig.

Negativer Deckungsbeitrag kann berufsrechtswidrig sein

Bewusst gewährte Nachlässe offen ausweisen

Gewähren Sie dem Mandanten aufgrund dessen wirtschaftlicher Situation einen Nachlass auf die Vergütung, sollten Sie den Nachlass offen ausweisen und nicht durch eine geringere Vergütung „verstecken“. Dann wäre die Vergütung nämlich nicht mehr angemessen. Außerdem müssen Sie erklären, warum Sie nach dessen wirtschaftlicher Gesundung wieder die „alte“ – sprich angemessene – Vergütung ansetzen. Ziehen Sie also den von Ihnen gewährten Nachlass stets vom Endbetrag der Berechnung offen ab.

Wenn der Mandant in wirtschaftlichen Schwierigkeiten steckt

HONORARTIPP 19

Sichern Sie künftige Honorare durch Abschluss eines Bargeschäfts ab

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Wenn die Insolvenz des Mandanten droht, sollte der Steuerberater unbedingt nach den Grundsätzen des Bargeschäfts verfahren, wenn er seine Vergütung vor der Anfechtung durch den Insolvenzverwalter schützen will. Ein Bargeschäft liegt vor, wenn gleichwertige Leistungen Zug um Zug ausgetauscht werden. Dem Vermögen des Insolvenzschuldners muss demnach sofort ein entsprechender Gegenwert zufließen. Es darf also zu keiner gläubigerbenachteiligenden Vermögensverschiebung kommen, sondern lediglich zu einer Vermögensumschichtung. Das Bargeschäft zielt also nicht auf die Sicherung oder Befriedigung einer bereits entstandenen, sondern einer künftigen Forderung ab. Eine Masseverkürzung wird so insgesamt verhindert. |

Voraussetzungen des Bargeschäfts

Das Bargeschäft setzt gleichwertige Leistungen voraus, die im Zusammenhang miteinander stehen. Leistung und Gegenleistung gelten als gleichwertig,

- wenn sie der Parteivereinbarung entsprechen,
- durch Parteivereinbarung miteinander verknüpft sind und
- keine wesentlichen Abweichungen vorliegen (BGH NJW 93, S. 3267).

So ist z. B. nach der zeitlich ersten Leistung eines Vertragsteils jede nachträgliche Änderung allein mit Bezug auf die Art der Gegenleistung der Annahme eines Bargeschäfts schädlich (FK-InsO/Dauernheim, § 142, Rn. 2),

- wenn der Mandant das angemessene Honorar verspricht und zahlt und
- die gewünschte Arbeit nicht von vornherein erkennbar aussichtslos und wirtschaftlich unzweckmäßig ist (FK-InsO/Dauernheim, § 142, Rn. 3).

Unmittelbarer Zusammenhang

Ein unmittelbarer Zusammenhang i. S. d. § 142 InsO ist dann gegeben, wenn Leistung und Gegenleistung Zug um Zug oder in engem zeitlichen Zusammenhang ausgetauscht wurden. Die Zeitspanne zwischen Leistung und Gegenleistung darf dabei nicht so lang sein, dass sie unter Berücksichtigung der üblichen Zahlungsbräuche den Charakter eines Kreditgeschäfts annimmt (FK-InsO/Dauernheim, § 142, Rn. 5). Danach steht ein lediglich geringer zeitlicher Abstand zwischen den einzelnen Akten eines Leistungsaustauschs der Annahme eines Bargeschäfts nicht entgegen.

Zweckmäßigkeit der Leistung

War die Leistung nicht zweckmäßig und daher für den Mandanten ohne Wert, kann eine unmittelbare Benachteiligung vorliegen und eine Anfechtung nach § 132 InsO durchgreifen. Wenn sich aber erst im Laufe des Sanierungsversuchs dessen Aussichtslosigkeit herausstellt, so liegt keine unmittelbare Benachteiligung vor und das Honorar kann nicht durch die Anfechtungsnormen zurückgefördert werden.

Anfechtung von Bargeschäften ist erschwert

Ein Bargeschäft unterliegt zwar der Anfechtung nach § 133 InsO, aber nur dann, wenn es eine vorsätzliche Gläubigerbenachteiligung darstellt und der Anfechtungsgegner um den Vorsatz des Schuldners wusste. Das ist in aller Regel aber nicht der Fall, wenn die Leistung erbracht wurde, um das Unternehmen des Schuldners aufrechtzuerhalten. Unterlagen auch die Bargeschäfte der Anfechtung, wäre der Schuldner, der sich in der Krise befindet, praktisch vom Geschäftsverkehr ausgeschlossen und jegliche Sanierungsversuche wären unterbunden, weil der Kreditgeber bei deren Fehlschlägen mit der Möglichkeit der Anfechtung rechnen müsste.

Ein unanfechtbares Bargeschäft liegt auch vor, wenn ein Kreditinstitut Zahlungseingänge in das Kontokorrent einstellt und den Schuldner in diesem Umfang wieder über den Gegenwert durch Überweisung verfügen lässt (BGH, BB 02, 960 und NJW 03, 360). Die Überweisung ist hier als durch die Gutschrift „bar“ gedeckt anzusehen, sodass auch ein fehlender zeitlicher Zusammenhang zwischen Gutschrift und Überweisung nicht schadet. Eine Zahlung durch Banküberweisung, die beim Gläubiger früher als fünf Bankgeschäftstage vor Fälligkeit eingeht, ist für die Annahme eines Bargeschäfts schädlich (BGH 9.6.05, IX ZR 152/03, BB 05, 1592).

Bei der Leistung an den Steuerberater kommt es demnach grundsätzlich nicht auf den zeitlichen Abstand zwischen Zahlung und Auftragserteilung, sondern auf den Abstand zwischen Fälligkeit und Zahlung an (FK-InsO/Dauernheim, § 142, Rn. 7). Es ist daher unschädlich, wenn ein vor der Krise erteilter Auftrag in der Krise Zug um Zug abgewickelt wird. Wird das Honorar im Lastschrifverfahren eingezogen und vom Schuldner oder dem Insolvenzverwalter nachfolgend genehmigt, ist bei der Beurteilung, ob ein Bargeschäft vorliegt, auf den Zeitpunkt des Lastschrifteinzugs und nicht den der späteren Genehmigung abzustellen (BGH 29.5.08, IX ZR 42/07, BB 08, 1755).

Rückständige Honorare, deren Fälligkeit nicht in unmittelbarem Zusammenhang mit der Zahlung des Mandanten eingetreten ist, können nicht nach den Grundsätzen des Bargeschäfts abgewickelt werden. Das gilt auch dann, wenn der Steuerberater die weitere Erbringung der steuerberatenden Tätigkeit davon abhängig macht, dass der Mandant zunächst Rückstände aus der Zeit vor Stellung des Insolvenzantrags entrichtet (vgl. Beck in Beck/Depré, Praxis der Insolvenz, § 6, Rn. 216 für ein Telekommunikationsunternehmen). Denn die Fälligkeit seiner Forderung ist gemäß § 7 StBVV bereits mit Erledigung oder Beendigung der Angelegenheit eingetreten. Auf die Herausgabe, den Eintritt des vom Auftraggeber gewünschten Erfolges oder die Rechtskräftigkeit kommt es für die Fälligkeit nicht an (Meyer/Goez, Steuerberatergebührenverordnung, § 7, Rn. 4).

PRAXISTIPP | Das Bargeschäft eignet sich nicht, um Altrückstände zu realisieren. Es beschränkt sich auf Geschäfte, die in der Krise Zug um Zug abgewickelt werden, wobei es unschädlich ist, wenn die Auftragserteilung schon vor der Krise erfolgte.

Schuldner soll vom Geschäftsverkehr nicht ausgeschlossen werden

Zusammenhang zwischen Fälligkeit und Zahlung maßgeblich

Keine Ausübung des
Zurückbehaltungs-
rechts

Digitalisierung setzt
andere Erwartungs-
maßstäbe

HONORARTIPP 20

Rechnen Sie Ihre Leistungen zügig ab – erst recht nach einer Mandatsniederlegung

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Die verzögerte Rechnungserstellung gerade nach einer Mandatsniederlegung birgt erhebliche rechtliche und finanzielle Risiken, darunter den Verlust des Vergütungsanspruchs, Schadenersatzforderungen und die Unmöglichkeit, ein Zurückbehaltungsrecht geltend zu machen. |

Nachteile der langsamen Rechnungsstellung

Gemäß § 7 StBVV entsteht der Vergütungsanspruch eines Steuerberaters wenn der Auftrag erledigt oder die Angelegenheit beendet ist. Der Anspruch wird jedoch erst durch Vorlage einer Rechnung einforderbar. Ohne formelle Rechnungsstellung fehlt damit die rechtliche Grundlage, um Zahlungen einzuklagen oder ein Zurückbehaltungsrecht an Mandantenunterlagen auszuüben. Hinzu kommt, dass Ihr Honoraranspruch vom Gericht kostenpflichtig als „derzeit unbegründet“ zurückgewiesen wird, sollten Sie den Vergütungsanspruch einklagen wollen. Müssen die Unterlagen erst kostenpflichtig rekonstruiert werden, geht das zu Ihren Lasten!

Vorteile der schnellen Rechnungsstellung

Zwar schreibt das Umsatzsteuergesetz (§ 14 UStG) nur vor, dass Rechnungen spätestens sechs Monate nach Leistungserbringung ausgestellt werden müssen. Aber es sprechen eine ganze Menge Gründe für die zügige Abrechnung der Leistungen. Zumal heute die Digitalisierung der Rechnungsstellung Workflows beschleunigt, die Generierung von Rechnungen direkt nach Leistungserbringung und die Überwachung der dazugehörigen Zahlungseingänge ermöglicht.

■ Vorteile einer zügigen Rechnungsstellung

- Psychologische Studien zeigen, dass Kunden eher zur Zahlung bereit sind, wenn Rechnungen unmittelbar nach Leistungserbringung gestellt werden.
- Kanzleien, die Rechnungen unmittelbar nach Leistungserbringung versenden, verbessern ihre Liquidität, da sie Zahlungen schneller erhalten. Factoring-Lösungen setzen ebenfalls voraus, dass Rechnungen rechtzeitig und korrekt ausgestellt werden.
- Forderungen aus Dienstleistungen verjähren gemäß § 195 BGB nach drei Jahren. Eine verzögerte Rechnungsstellung verkürzt den Zeitraum, in dem Gläubiger rechtliche Schritte einleiten können, falls Zahlungen ausbleiben.
- Eine prompte Rechnungsstellung signalisiert Professionalität und stärkt das Vertrauen in die Geschäftsbeziehung. Kunden schätzen Transparenz und Planungssicherheit, insbesondere wenn Rechnungen detaillierte Leistungsbeschreibungen und nachvollziehbare Zahlungsfristen enthalten. Im Gegensatz dazu können verspätete oder unklare Rechnungen zu Missverständnissen führen und die Zahlungsmoral senken.

HONORARTIPP 21

Nutzen Sie Schuldanerkenntnissevon RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Manchmal gerät der Steuerberater mit dem Auftraggeber in Streit darüber, ob das von ihm geforderte Honorar dem Grunde und/oder der Höhe nach berechtigt ist. Sofern dieser Streit vor Gericht ausgetragen wird, ist zumindest ein Teilverlust des Honorars vorprogrammiert, da der Auftrag in diesem Falle i.d.R. beendet und der Auftraggeber kaum noch verhandlungsbereit sein dürfte. Der Streit ließe sich vermeiden, wenn man sich zuvor mit dem Auftraggeber in einem Schuldanerkenntnis über die Honorarfrage geeinigt hat. |

Beim Schuldanerkenntnis ist zu differenzieren zwischen dem abstrakten (§ 781 BGB), dem vertraglich vereinbarten deklatorischen und dem einseitigen Schuldanerkenntnis, das der Auftraggeber zu dem Zweck abgibt, dem Steuerberater seine Erfüllungsbereitschaft mitzuteilen und ihn dadurch etwa von sofortigen Maßnahmen abzuhalten oder dem Steuerberater den Beweis zu erleichtern. Das abstrakte Schuldanerkenntnis tritt anders als das deklatorische als selbstständige Forderung neben die Vergütungsansprüche. Der Steuerberater hat also zwei Anspruchsgrundlagen, um seine Vergütung geltend zu machen.

Unterschiedliche Formen von Schuldanerkenntnissen

MUSTERFORMULIERUNG / Abstraktes Schuldanerkenntnis

Zwischen [Name und Anschrift des Steuerberaters]

– nachfolgend „Gläubiger“ genannt –

und [Name und Anschrift des Auftraggebers]

– nachfolgend „Schuldner“ genannt –

wird Folgendes vereinbart:

Der Schuldner erkennt hiermit gegenüber dem Gläubiger an, diesem einen Betrag i. H. v. [Betrag in Ziffern und Worten] EUR zu schulden.

Der Schuldner verpflichtet sich, diesen Betrag bis zum [Datum] an den Gläubiger zu zahlen.

Dieses Schuldanerkenntnis begründet eine selbstständige Verpflichtung, unabhängig vom Grund der ursprünglichen Forderung.

Der Schuldner verzichtet auf jegliche Einreden und Einwendungen gegen die anerkannte Forderung.

Mit diesem Schuldanerkenntnis beginnt die Verjährungsfrist neu zu laufen.

Abstraktes Schuldanerkenntnis

Elemente und Folgen des abstrakten Schuldanerkenntnisses

Das abstrakte Schuldanerkenntnis

- schafft eine neue, selbstständige Verpflichtung,
- ist unabhängig vom ursprünglichen Schuldgrund,
- bedarf der Schriftform,
- führt zu einer Beweislastumkehr zugunsten des Gläubigers,
- bewirkt einen Neubeginn der Verjährung.

Druckmittel in
Honorarstreitig-
keiten

Das Druckmittel
ist „futsch“

HONORARTIPP 22

Seien Sie mit Stundungs- bzw. Ratenzahlungsvereinbarung vorsichtig

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Wenn es dem Mandanten wirtschaftlich nicht gut geht, kommt ihm der steuerliche Berater gelegentlich durch eine Stundungsvereinbarung oder eine Ratenzahlungsvereinbarung über offene Honoraransprüche entgegen. Mit Blick auf das Zurückbehaltungsrecht ist diese Praxis aber bedenklich. |

Voraussetzungen des Zurückbehaltungsrechts

Das Zurückbehaltungsrecht ist ein zentrales Instrument zur Durchsetzung des eigenen Honoraranspruchs, dessen Anwendung jedoch strikten Voraussetzungen unterliegt. Rechtlich speist es sich aus zwei Quellen: dem allgemeinen zivilrechtlichen Leistungsverweigerungsrecht nach § 273 BGB und der berufsrechtlichen Sondernorm des § 66 Abs. 4 StBerG. Das Zurückbehaltungsrecht nach § 66 Abs. 4 StBerG setzt einen gültigen Steuerberatungsvertrag und einen fälligen Honoraranspruch des Steuerberaters voraus. Die Rechtsprechung fordert ferner einen strikten Sachzusammenhang zwischen zurückgehaltenen Unterlagen und der geltend gemachten Forderung. Das Zurückbehaltungsrecht entfällt bei grobem Pflichtenverstoß. Ebenso unzulässig ist die Druckausübung zur Honorarerhöhung oder bei bestehenden alternativen Sicherheiten.

Die Problematik von Stundungs-/Ratenvereinbarungen

Während § 66 Abs. 4 StBerG bereits das Entstehen der Forderung genügen lässt, verlangt § 273 BGB deren Fälligkeit. Problematisch zeigt sich dies bei Stundungsvereinbarungen: Solange der Mandant vertragsgemäße Raten zahlt, erlischt das Zurückbehaltungsrecht, da weder Fälligkeit (§ 273 BGB) noch unbefriedigter Anspruch (§ 66 Abs. 4 StBerG) vorliegen. Wenn der Mandant nach Abschluss einer solchen Vereinbarung z. B. das Mandatsverhältnis kündigt und seine Unterlagen herausverlangt, aber auf die Stundungsvereinbarung die geschuldeten Raten leistet, wird der Steuerberater „wegen seiner Gebühren und Auslagen befriedigt“ (§ 66 Abs. 4 StBerG) bzw. hat keinen „fälligen Anspruch“ (§ 273 BGB) – und damit auch kein Zurückbehaltungsrecht. Damit muss der Steuerberater die Unterlagen des Mandanten herausgeben, obwohl er noch nicht sein gesamtes Honorar erhalten hat. Wenn der Mandant nach der Herausgabe der Unterlagen die Zahlungen auf die Stundungsvereinbarung einstellt, hat der Steuerberater kein Druckmittel mehr.

PRAXISTIPP | Grundsätzlich könnte man zwar vereinbaren, dass die Gewährung von Ratenzahlung das Zurückbehaltungsrecht unberührt lässt. Faktisch ist dies aber kaum möglich, weil der Nachfolgeberater mit den zurückgehaltenen Unterlagen weiterarbeiten muss. Es bleibt deswegen nur die Empfehlung, Stundungsvereinbarungen entweder soweit wie möglich zu vermeiden oder sich eine zusätzliche Sicherheit einzuräumen zu lassen (z. B. Schuldbeitritt oder Bürgschaft eines zahlungskräftigen Dritten).

HONORARTIPP 23

Machen Sie die Vergütung einforderbar

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Die korrekte Berechnung und Mitteilung von Steuerberaterleistungen ist nicht nur eine gesetzliche Vorgabe, sondern auch entscheidend für die Durchsetzbarkeit von Vergütungsansprüchen. Die StBVV legt in § 9 klare Anforderungen fest, die Steuerberater bei der Erstellung und Übermittlung ihrer Berechnungen beachten müssen. |

Anforderungen an die Berechnung von Steuerberaterleistungen

Steuerberater können die Vergütung nur unter den Voraussetzungen nach § 9 StBVV fordern.

Anforderungen an
Form und Inhalt der
Berechnung

■ Anforderungen nach § 9 StBVV

Danach ist erforderlich, dass

- eine Berechnung,
- in Textform erstellt,
- dem Mandanten mitgeteilt wurde und
- dem Anspruch keine Einrede entgegensteht, insbesondere nicht die Einrede der Verjährung.

In der Berechnung sind nach § 9 Abs. 2 StBVV zwingend anzugeben:

- Die Beträge der einzelnen Gebühren und Auslagen
- Die erhaltenen Vorschüsse
- Eine kurze Bezeichnung des jeweiligen Gebührentatbestands
- Die Bezeichnung der Auslagen
- Die angewandten Vorschriften der StBVV
- Bei Wertgebühren auch der Gegenstandswert

Nach demselben Stundensatz berechnete Zeitgebühren können zusammengefasst werden. Bei Entgelten für Post- und Telekommunikationsdienstleistungen genügt die Angabe des Gesamtbetrags. Bei Zeitgebühren ist besonders zu beachten, dass jeweils die einschlägige Gebührenvorschrift und darüber hinaus auch § 13 StBVV als die Vorschrift, in der die Gebührenhöhe geregelt ist, angegeben wird. Dabei muss auch die angewandte Nummer der Vorschrift des § 13 StBVV angegeben werden.

Weitere Hinweise zur
Berechnung

Zugang beim und Kenntnisnahme durch den Mandanten

Die Berechnung muss dem Auftraggeber auch mitgeteilt worden, d. h. zugegangen sein. Zugang i.S.d. § 130 BGB ist gegeben, wenn die Erklärung – in diesem Fall also die Berechnung – so in den Bereich des Empfängers gelangt ist, dass dieser unter normalen Verhältnissen die Möglichkeit hat, von ihrem Inhalt Kenntnis zu nehmen. Ob der Empfänger anschließend tatsächlich Kenntnis von der Erklärung nimmt oder dies unterlässt, ist für den Zugang unerheblich. Darüber hinaus muss es dem Mandanten auch möglich gewesen sein, die Berechnung zur Kenntnis zu nehmen. Das ist nach den „ge-

Zugang unter
normalen Umstän-
den mit Möglich-
keit zur Kenntnisnahme

Nachweis des Zugangs nicht möglich

wöhnlichen Verhältnissen“ zu beurteilen. Auf Hindernisse aus seinem Bereich (z. B. Urlaub, Krankheit, Haft oder sonstige Abwesenheit) kann sich der Empfänger nicht berufen, weil diese Umstände in seinen persönlichen Verantwortungsbereich fallen. Es ist seine Aufgabe, durch geeignete Maßnahmen sicherzustellen, dass ihm die Erklärung an seinem aktuellen Aufenthaltsort nachgesendet und ihm damit die Möglichkeit eröffnet wird, sie zur Kenntnis zu nehmen.

Zugangszeitpunkt der Berechnung

Der Zeitpunkt des Zugangs der Berechnung beurteilt sich im Wesentlichen danach, welche Versendungsart gewählt wurde, ob es sich beim Mandanten um einen Geschäftskunden oder einen Privatmann handelt und welche Empfangsvorrichtung zur Verfügung stand und genutzt wurde.

Kann die Übergabe oder der Zugang der Rechnung eines Steuerberaters nicht nachgewiesen werden, so liegen die Voraussetzungen des § 9 StBVV nicht vor und die Berechnung ist nicht einforderbar. Darlegungs- und beweispflichtig für den Zugang ist der Steuerberater. Dieser Nachweis lässt sich aber weder durch das Postausgangsbuch des Steuerberaters noch durch ein Einschreiben führen, weil sich damit allenfalls die Tatsache beweisen lässt, dass ein Umschlag die Kanzlei des Steuerberaters verlassen hat, nicht aber, welchen Inhalt er hatte und ob er dem Auftraggeber tatsächlich zugegangen ist.

PRAKTIKTIPPI | Unangreifbar ist allein die Zustellung durch den Gerichtsvollzieher, weil die Kopie des zugestellten Schriftstücks untrennbar mit der Zustellungsurkunde verbunden wird. Eine weitere Möglichkeit ist, die Berechnung in Begleitung eines Zeugen z. B. in den Hausbriefkasten des Auftraggebers einzuwerfen und den Zeugen auf der Kopie der Berechnung bescheinigen zu lassen, dass der Steuerberater das Original in seinem Beisein in den Umschlag gesteckt und dieser sodann vom Steuerberater in den Hausbriefkasten des Auftraggebers eingeworfen worden sei.

Entgegennahme verweigert**Zugangshindernisse**

Verweigert der Mandant die Annahme der Berechnung berechtigterweise, etwa wegen unrichtiger Adressierung, fehlender Frankierung oder Unterfrankierung, geht das zulasten des Absenders, hier des Steuerberaters. Verweigert der Empfänger die Annahme dagegen zu Unrecht, ist Zustellung im Zeitpunkt des Angebots zur Aushändigung eingetreten. Scheitert der Zugang an einer Obliegenheitspflichtverletzung des Empfängers, muss er sich so behandeln lassen, als wenn der Zugang rechtzeitig erfolgt wäre.

Nicht zustellbar, da unbekannter Aufenthaltsort

Wenn die Zustellung daran scheitert, dass der Auftraggeber unbekannt verzo- gen ist, findet sich die Lösung in § 132 Abs. 2 BGB. Danach kann die Zustellung durch öffentliche Bekanntmachung (öffentliche Zustellung) erfolgen, wenn der Aufenthaltsort einer Person unbekannt und eine Zustellung an einen Vertreter oder Zustellungsbevollmächtigten nicht möglich ist (§ 185 Nr. 1 ZPO). Die öffentliche Zustellung erfolgt nach § 186 Abs. 2 S. 1 bis 4 ZPO durch Aushang einer Benachrichtigung an der Gerichtstafel oder durch Einstellung in ein elektronisches Informationssystem, das im Gericht öffentlich zugänglich ist.

HONORARTIPP 24

Vertrauen Sie nicht auf die Mittelgebühr als „Allheilmittel“

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Vielfach wird von den Steuerberatern einfach die Mittelgebühr angesetzt in der Annahme, damit seien sie auf der sicheren Seite. Dabei werden sie von Gerichtsentscheidungen geleitet, nach denen die Mittelgebühr im Regelfall die angemessene ist, d. h. die Angelegenheit durchschnittlich schwierig, zeitaufwendig und von mittlerer Bedeutung für den Mandanten ist. Das mag im Regelfall zutreffen, nur darauf verlassen darf man sich nicht. |

Die Mittelgebühr als Interessenausgleich (im Normalfall)

Die Mittelgebühr bezeichnet den arithmetischen Mittelwert zwischen der gesetzlich definierten Mindest- und Höchstgebühr gemäß § 11 S. 1 StBVV. Dieser rechnerische Ansatz dient der Vereinfachung bei der Bestimmung der „angemessenen Gebühr“ i. S. d. § 35 StBVV. Die Mittelgebühr soll ein Gleichgewicht herstellen zwischen dem Schutz des Mandanten vor überhöhten Honorarforderungen und der angemessenen Vergütung des Beraters für durchschnittlich komplexe Mandate. Es wird daher eine Orientierung an der Mittelgebühr mit einer Toleranzspanne von ± 20 % empfohlen, um leichte Abweichungen im Schwierigkeitsgrad zu berücksichtigen.

Arithmetischer
Mittelwert

Die Mittelgebühr in der Rechtsprechung

Das OLG Hamm (26.11.13, 25 U 5/13) und das OLG Frankfurt (5.10.18, 8 U 203/17) sehen die Mittelgebühr bei Fehlen besonderer Umstände als angemessene Regelvergütung an, insbesondere bei durchschnittlicher Bedeutung der Angelegenheit, regelmäßiger Arbeitsaufwand und normalen Vermögensverhältnisse des Mandanten. Gerichte lassen Gebühren oberhalb der Mittelgebühr nur bei konkreter Darlegung der besonderen Komplexität (z. B. internationale Verflechtungen), bei außergewöhnlichem Zeitaufwand (etwa bei Betriebsprüfungen) oder bei besonderer wirtschaftlicher Bedeutung für den Mandanten zu. Das LG Essen (28.11.13, 18 O 130/13) verlangt hierfür detaillierte Aufstellungen über die geleisteten Arbeitsstunden und fachlichen Herausforderungen.

Steuerberater trägt
Beweislast

Verteilung der Beweislast der Angemessenheit

Gemäß § 11 S. 1 StBVV trifft den Steuerberater die volle Darlegungs- und Beweislast für die Angemessenheit seiner Gebührenfestsetzung – insbesondere bei Abweichungen von der Mittelgebühr nach oben. Die Rechtsprechung gewährt bei Anwendung der Mittelgebühr eine verkürzte Darlegungslast und begründet das damit, dass die Mittelgebühr bei Durchschnittsmandaten der Billigkeit entspreche. Wenn aber der Mandant den Ansatz einer geringeren Gebühr behauptet, dann muss der Steuerberater nachweisen, dass die Mittelgebühr angemessen ist. Und das gelingt nur, wenn er die durchschnittliche Schwierigkeit, den Zeitaufwand und die Bedeutung für den Mandanten belegen kann. Also muss er auf eine aussagekräftige Leistungserfassung zurückgreifen können. Eventuell müssen die Mitarbeiter, die den Fall bearbeitet haben, noch in der Praxis beschäftigt oder sonst erreichbar sein.

HONORARTIPP 25

Hüten Sie sich vor schlecht vorbereiteten Honorarklagen

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Wer kennt das nicht: Kurz vor Jahresschluss wird festgestellt, dass einigen Vergütungsansprüchen Verjährung droht. Da wird schnell noch ein Mahnbescheid beantragt, ohne die Berechtigung und Durchsetzbarkeit der Ansprüche vorher geprüft zu haben. Das kann teuer werden für den Fall, dass die Gebühren vom Steuerberater einseitig bestimmt wurden und weder ein schriftlicher Auftrag noch aussagekräftige Leistungserfassungen vorliegen. Gerne wird dann vom Mandanten die Angemessenheit bestritten. Auch werden Schadenersatzansprüche dem Vergütungsanspruch entgegengehalten. |

In vielen Fällen läuft es dann auf einen Vergleich hinaus. Der Vergleich erscheint auch vordergründig eine gute Lösung zu sein. Das ist er aber nicht unbedingt, und zwar aus Kostengründen. Dazu folgendes Beispiel und der Hinweis, dass i. d. R. ein kostenpflichtiges Gutachten vom Gericht angefordert wird, wenn man einen Vergleich ablehnt. Die Vergleichsgebühr trägt i. d. R. jede Partei selbst, § 98 ZPO.

■ Beispiel

Der Steuerberater klagt seine Gebühren i. H. v. 6.000 EUR ein. Dafür muss er Rechtsanwaltskosten von 1.228,68 EUR einzahlen. Hinzu kommen Gerichtskosten i. H. v. 552 EUR, zusammen also 1.780,68 EUR. Die Vergleichsgebühr berechnet sich vom Streitwert 6.000 EUR und beträgt damit 354 EUR. Die muss jede Partei selbst tragen.

Wird jetzt ein Vergleich über 50 % geschlossen, erhält der Steuerberater 3.000 EUR abzüglich 614,34 EUR Anwaltskosten abzüglich 276 EUR Gerichtskosten sowie 354 EUR Vergleichsgebühr. Für den Steuerberater verbleiben damit 1.755,66 EUR von den eingeklagten 6.000 EUR. Sein Verlust beträgt damit 4.244,34 EUR.

Kommen dann die Kosten für die aufgewendete Zeit der Klage, des (ggf. mehrmaligen) Erscheinens vor Gericht hinzu, wird schnell deutlich, dass es sich im Endeffekt um ein Zusatzgeschäft handelt, das sich nur durch sauberes Arbeiten im Vorfeld vermeiden lässt.

PRAXISTIPP | Deswegen führt kein Weg an einem schriftlichen Steuerberatungsvertrag vorbei, der den konkreten Auftragsumfang und die hierfür geschulte Vergütung detailliert beschreibt. Ferner sollten die Berechnung der Leistung formgerecht (§ 9 StBVV) und der Anspruch fällig sein. Fälligkeit tritt ein mit Vollendung der Auftragserledigung (§ 7 StBVV) oder mit vertraglich vereinbarten Zahlungsterminen (§ 286 Abs. 2 Nr. 1 BGB). Für Gebühren oberhalb des Mittelsatzes besteht eine gesteigerte Darlegungslast: Der Steuerberater muss Schwierigkeitsgrad, Umfang und Haftungsrisiken detailliert begründen.

Ein Vergleich ist für den Kläger (StB) riskant

Ergebnis: Vom Honorar bleibt nichts mehr übrig

HONORARTIPP 26

Treffen Sie eine Tilgungsbestimmung!

von RA Hans-Günther Gilgan, Senden, www.gilgan.de

| Die Tilgungsbestimmung ist ein wichtiges Instrument im Schuldrecht. Gemäß § 366 Abs. 1 BGB hat der Mandant das Recht, bei der Zahlung festzulegen, welche Schuld getilgt wird. In der Praxis ist eine klare Tilgungsbestimmung besonders relevant bei streitigen Forderungen, Teilzahlungen und drohender Verjährung. Fehlt bei Teilzahlungen eine eindeutige Bestimmung, empfiehlt es sich, dem Schuldner eine Frist zur Tilgungsbestimmung zu setzen. Dies schafft Rechtssicherheit und kann vor unerwünschten Folgen, wie etwa der Verjährung bestimmter Forderungen, schützen. |

Worin liegt das Problem der Tilgungsreihenfolge?

Gemäß § 366 Abs. 1 BGB hat der Schuldner das Recht, bei der Zahlung festzulegen, welche Schuld getilgt wird. Ohne explizite Bestimmung greift die gesetzliche Reihenfolge nach § 366 Abs. 2 BGB, die fällige, weniger gesicherte, lästigere und ältere Schulden priorisiert. Diese gesetzlich vorgeschriebene Tilgungsbestimmung gilt aber nicht, wenn § 366 BGB vertraglich abbedungen wurde und der Auftraggeber einen allgemeinen Zahlungsvorbehalt erklärt. Dann kann er auch nach der Zahlung noch eine Tilgungsbestimmung vornehmen und so ggf. Einfluss auf die Verjährung von Forderungen nehmen. Damit ist der Steuerberater der Willkür der Mandanten ausgesetzt, insbesondere dann, wenn er zur Vermeidung der Verjährung schnell noch einen Mahnbescheid beantragt und dieser rechtzeitig erlassen wird.

Mandant kann u. U.
die Tilgungsreihen-
folge beeinflussen

■ Beispiel

Der Mandant leistet auf mehrere Forderungen einen Abschlag von 3.000 EUR, u. a. auch auf eine vom Mandanten bezahlte (höhere) Rechnung, die der Steuerberater später stornierte und durch eine niedrigere neue ersetzte. Der Steuerberater behandelte die neue Rechnung als nicht bezahlt. Es blieb ein Restbetrag übrig, den er allerdings nicht mit der neu erstellten Rechnung, sondern mit einer anderen verrechnete. Der Mandant hat gerichtlich durchgesetzt, dass die Verrechnung für die stornierte Forderung auch für die neue Rechnung gilt. Die neue, eingeklagte Rechnung war damit nicht durch Zahlung erfüllt, aber schon verjährt, weil nicht durch Mahnbescheid geltend gemacht.

Mandant zahlt nur
einen „angemesse-
nen“ Teil der
Forderung

Abbedingung der gesetzlichen Tilgungsreihenfolge

Diese Rechtsfolge lässt sich dadurch vermeiden, dass Sie § 366 BGB abbedingen. Denn § 366 Abs. 1 BGB ist nachgiebiges Recht, kann also grundsätzlich ausgeschlossen werden. Es kann also vereinbart werden, dass dem Steuerberater ein Bestimmungsrecht zusteht. Das ist bei Leistung eines Vorschusses anzunehmen.

Im Steuerberatungs-
vertrag regeln

Unwirksam dagegen sind formularmäßige Klauseln in AAB, die es dem Gläubiger/Steuerberater erlauben, Zahlungen nach seiner Wahl zu verrechnen (BGH NJW 99, 2043, KG WM 09, 744).

Der Ausschluss des § 366 BGB sollte aus Gründen der Nachweisbarkeit schriftlich erfolgen. Folgende Formulierung könnte gewählt werden:

MUSTER / Abbedingung der gesetzlichen Tilgungsreihenfolge

„Die Vorschrift des § 366 BGB zur Tilgungsbestimmung wird ebenso ausgeschlossen wie ein allgemeiner Zahlungsvorbehalt. In Ermangelung einer ausdrücklichen Bestimmung durch den Mandanten gilt die Bestimmung durch den Steuerberater.“

Verrechnung, wenn Vorschuss geleistet wurde

■ Beispiel

Der Steuerberater fordert einen Vorschuss. Dabei sollte er bestimmen, wofür der Vorschuss geleistet wird. Ist die Angelegenheit beendigt oder erledigt, muss der Steuerberater diesen Vorschuss dann von der Angelegenheit abziehen, die mit der Rechnung geltend gemacht wird. Damit ist sichergestellt, dass er den Rest nach seinem Gutdünken verrechnen kann.

Wird der Vorschuss nicht gezahlt, hat das den weiteren Vorteil, dass der Steuerberater seine weitere Tätigkeit einstellen kann. Aber natürlich die, für die kein Vorschuss gezahlt wurde!

Tilgungsbestimmung vom Mandanten einfordern

Wenn Ihre Vergütung im Streit liegt, sollten Sie besonders darauf achten, in welcher Höhe die Forderung(en) getilgt wurde(n). Zahlt der Mandant in solchen Fällen zur Abgeltung der Forderung(en) nur einen nach seiner Meinung der Leistung entsprechenden geminderten Betrag, stellt sich die Frage, wie diese Teilzahlung zu verrechnen ist. Keinesfalls sollten Sie dies nach eigenem Gutdünken tun, wenn Sie § 366 BGB nicht abbedungen haben. Zahlt in diesem Fall der Mandant auf mehrere Forderungen einen nicht ausreichenden Teilbetrag, ohne bestimmt zu haben, auf welche Forderungen die Teilzahlung im Einzelnen zu verrechnen ist, sollten Sie ihm eine Frist zur Tilgungsbestimmung setzen.

Dem Mandanten eine Frist setzen

Mahnbescheid setzt Individualisierung der Forderung voraus

Allerdings obliegt Ihnen dann auch noch die Beweislast dafür, dass Ihre Aufforderung dem Mandanten auch tatsächlich zugegangen ist. Das Problem taucht auf, wenn kurz vor der Verjährung diese durch einen Mahnbescheid gehemmt werden soll. Hier kommt es auf die Individualisierung der Forderung an. Entscheidend dafür ist, dass aus dem Erkenntnishorizont des Mandanten dieser die mit Mahnbescheid geltend gemachte Forderung und das zugrunde liegende Rechtsverhältnis hinreichend klar erkennen kann.

FAZIT | Besser ist es dagegen, wenn Sie § 366 BGB gänzlich abbedingen. Sofern Sie einen Vorschuss fordern, bestimmen Sie eindeutig für welche Angelegenheit und berücksichtigen ihn dann bei der Abrechnung für diese Angelegenheit. Sollte ein Restbetrag verbleiben, können Sie diesen dann so verrechnen, wie es Ihnen am besten erscheint.

REDAKTION | Sie haben Fragen oder Anregungen zur Berichterstattung? Schreiben Sie an
IWW Institut, Redaktion „KP“
Aspastr. 24, 59394 Nordkirchen
Fax: 02596 922-80, E-Mail: kp@iww.de
Als Fachverlag ist uns individuelle Rechtsberatung nicht gestattet.

ABONNENTENBETREUUNG | Fragen zum Abonnement beantwortet Ihnen der
IWW Institut Kundenservice, Franz-Horn-Str. 2, 97091 Würzburg
Telefon: 0931 4170-472, Fax: 0931 4170-463, E-Mail: kontakt@iww.de
Bankverbindung: DataM-Services GmbH, Postbank Nürnberg
IBAN: DE80 7601 0085 0007 1398 57, BIC: PBNKDEFFXXX

IHR PLUS IM NETZ | Online – Mobile – Social Media

Online: Unter kp.iww.de finden Sie

- Downloads (Checklisten, Musterverträge/Musterschreiben u.v.m.)
- Archiv (alle Beiträge seit 1998)
- Rechtsquellen (Urteile, Gesetze, Verwaltungsanweisungen u.v.m.)

Vergrößern Sie Ihren Wissensvorsprung: Registrieren Sie sich auf iww.de/registrieren, schalten Sie Ihr Abonnement frei und lesen Sie aktuelle Fachbeiträge früher. Rufen Sie an, wenn Sie Fragen haben: 0931 4170-472

Mobile: Lesen Sie „KP“ in der myIWW-App für Smartphone/Tablet-PC.

- Appstore (iOS) ■ Google play (Android) → Suche: myIWW oder scannen Sie den QR-Code



Social Media: Folgen Sie „KP“ auch auf facebook.com/kp.iww

NEWSLETTER | Abonnieren Sie auch die kostenlosen IWW-Newsletter für Steuerberater auf iww.de/newsletter:

- | | | |
|---------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| ■ KP-Newsletter | ■ BFH-Leitsatz-Entscheidungen | ■ BGH-Leitsatz-Entscheidungen |
| ■ IWW kompakt für Steuerberater | ■ BFH-Anhängige Verfahren | |

SEMINARE | Nutzen Sie das IWW-Seminarangebot für Ihre Fortbildung: seminare.iww.de

KANZLEIFÜHRUNG PROFESSIONELL (ISSN 1432-4903)

Herausgeber und Verlag | IWW Institut für Wissen in der Wirtschaft GmbH, Niederlassung: Aspastraße 24, 59394 Nordkirchen, Geschäftsführer: Bernhard Münster, Günter Schürger, Telefon: 02596 922-0, Fax: 02596 922-99, E-Mail: info@iww.de, Internet: iww.de, Sitz: Max-Planck-Straße 7/9, 97082 Würzburg

Redaktion | RA Dipl.-Finw. Horst Rönnig (Chefredakteur); StB Dipl.-Volksw. Jürgen Derlath (stellv. Chefredakteur, verantwortlich)

Bezugsbedingungen | Der Informationsdienst erscheint monatlich. Er kostet pro Monat 19,80 EUR einschließlich Versand und Umsatzsteuer. Das Abonnement ist jederzeit zum Monatsende kündbar.

Hinweise | Alle Rechte am Inhalt liegen beim IWW Institut. Nachdruck und jede Form der Wiedergabe auch in anderen Medien sind selbst auszugsweise nur nach schriftlicher Zustimmung des IWW Instituts erlaubt. Der Inhalt des Informationsdienstes ist nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt worden. Die Komplexität des Themas und der ständige Wandel der Rechtsmaterie machen es notwendig, Haftung und Gewähr auszuschließen. Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verzichten wir auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d). Dies beinhaltet keine Wertung.

Zitierweise | „Müller, KP 11, 20“ oder „KP 11, 20“

Bildquelle | Titelseite: ©M.Dörr & M.Frommherz – stock.adobe.com; Umschlagseite 2: René Schwerdtel Fotodesign (Derlath, Kreutzer)

Druck | H. Rademann GmbH Print + Business Partner, 59348 Lüdinghausen

Zentrale Anlaufstelle für Fragen zur Produktsicherheit | Bernhard Münster, Tel. 02596 922-13,
E-Mail: produktsicherheit@iww.de

GOGREEN

Wir versenden klimafreundlich
mit der Deutschen Post

IMPRESSUM

IHR ABO KANN MEHR!

Ohne zusätzliche Kosten.
Jetzt weitere Nutzer freischalten!



1 Abo =
3 Nutzer

Holen Sie jetzt alles aus Ihrem Abo raus!

KP Kanzleiführung professionell unterstützt Sie optimal im beruflichen Alltag. Aber nutzen Sie in Ihrer Kanzlei auch das ganze Potenzial?

Unser Tipp: Nutzen Sie den Informationsdienst an möglichst vielen Arbeitsplätzen und schalten Sie die digitalen Inhalte für zwei weitere Kollegen frei! Das kostet Sie nichts, denn in Ihrem digitalen Abonnement sind **automatisch drei Nutzer-Lizenzen enthalten**.

Der Vorteil: Ihre Kollegen können selbst nach Informationen und Arbeitshilfen suchen – **und Sie verlieren keine Zeit** mit der Abstimmung und Weitergabe im Team.

Und so einfach geht's: Auf iww.de anmelden, weitere Nutzer eintragen, fertig!

In Ihrem Abonnement enthalten:
Drei Nutzer-Lizenzen für die digitalen Inhalte

Hier erfahren Sie, wie es geht.

Schritt 1 Anmeldung

Melden Sie sich mit Ihren Zugangsdaten an unter
iww.de/anmelden
Sie haben noch kein IWW Konto?
Dann registrieren Sie sich zunächst unter
iww.de/regiszieren

Anmeldung

Ich bin schon beim IWW Institut registriert.
max.mustermann@kanzlei.de
.....
 Angemeldet bleiben
 Anmelden Abbrechen

Sobald Sie angemeldet sind, finden Sie Ihre derzeit aktiven Abonnements unter
[Mein Konto/Letzte Aktivitäten](#)
oder geben Sie den Link www.iww.de/kundencenter ein.

Mein Konto
 Letzte Aktivitäten

**Kurzanleitung
herunterladen unter:
www.iww.de/s7219**