

## Gebührenregelungen

### Teil 1:

### Die richtige Vorbereitung auf das Gespräch mit einem neuen Mandanten | Maßnahmen vor Vertragsschluss

#### Zahlungsfähigkeit des Mandanten sicherstellen

Bevor der Steuerberater einen Auftrag annimmt, sollte er sich über das potenzielle Mandat informieren und davon überzeugen, dass damit ein Deckungsbeitrag für die Kosten der Kanzlei erwirtschaftet werden kann. Das hängt bei Unternehmen u.a. von deren Branchenzugehörigkeit ab (z.B. Unternehmen, die traditionell krisengefährdet sind oder saisonalen Schwankungen unterliegen).

Außerdem ist wichtig zu wissen, ob das künftige Mandat krisengefährdet ist. Sollte dies der Fall sein, ist unbedingt an den Abschluss eines Bargeschäfts zu denken, um eine spätere Honoraranfechtung durch den Insolvenzverwalter zu vermeiden.

#### Informationen über potenziellen Mandanten

**Tipp:** Alle relevanten Informationen über den Mandanten einholen – nutzen Sie unsere Checkliste

Sobald eine Mandatsanfrage vorliegt, sollten Informationen über den potenziellen Mandanten eingeholt werden, um sich ein Bild zu verschaffen, mit wem man es zu tun bekommt. Folgende Quellen eignen sich dafür besonders:

- Webpräsenz: Die einfachste Möglichkeit ist, nach einer möglichen Internetpräsenz zu suchen.
- Wirtschaftsauskünfte einholen: Wichtig können auch Auskünfte von Wirtschaftsauskunfteien sein, z.B. Creditreform, Schufa oder Bürgel. Schließlich ist auch eine öffentliche Einsichtnahme in das [Schuldnerverzeichnis](#) möglich. Hier kann der Steuerberater feststellen, ob der potenzielle Mandant in Vollstreckungsmaßnahmen verwickelt und somit der Ausgleich des später zu zahlenden Honorars eventuell gefährdet ist.
- Kontakt zum Vorberater: Wichtig ist auch eine Information über einen möglichen Vorberater. Im Rahmen der Datenübertragung und Herausgabe der Unterlagen lässt sich so leicht feststellen, ob der »neue« Mandant dem Vorberater noch Honorar schuldig ist und dieser sich deswegen auf sein Zurückbehaltungsrecht beruft. Diese Frage sollte beim ersten Besuch in der Kanzlei unbedingt gestellt werden.

## Der erste Besuch in der Kanzlei

Der erste Eindruck hat keine zweite Chance. Es gilt also, dem Mandanten schon bei seinem ersten Besuch in der Kanzlei einen möglichst positiven Eindruck zu vermitteln und so ein Vertrauensverhältnis aufzubauen.

### Empfang

Dazu zählt zunächst ein ansprechender Empfangsbereich. Sodann sollte der neue Mandant unter Auswertung der über ihn gewonnenen Informationen (z.B. aus dem Internet) höflich empfangen werden. Die Wartezeit sollte so kurz wie möglich sein. Beginnen sollte der Steuerberater mit einem »Small-Talk«, um eine positive Gesprächsatmosphäre zu schaffen. Auch die Frage: »Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden?« sollte standardmäßig gestellt werden. Das ermöglicht es dem Steuerberater, die Wirksamkeit seiner Marketingmaßnahmen zu evaluieren.

**Tipp:** Sorgen Sie dafür, dass sich der potenzielle Mandant wohl und informiert fühlt

### Vorstellung der Kanzlei

Zur Vorbereitung des Mandatsverhältnisses empfiehlt sich die Vorstellung der Kanzlei:

- Darstellung der Leistungspalette: Für Mandanten ist die Leistung des Steuerberaters grundsätzlich eine »Black-Box«. Deshalb sollte ihm z.B. anhand eines Leistungskatalogs oder einer Praxisbroschüre erklärt werden, welches Leistungsspektrum die Kanzlei abdeckt. Hilfreich sind Darstellungen von Prozessabläufen, damit dem Mandanten auch der Umfang der Arbeiten verständlich wird; damit wird gleichzeitig die Akzeptanz des später dafür zu zahlenden Honorars erhöht.
- Vorstellung des Personals: Wichtig ist auch, dem neuen Mandanten die in der Kanzlei tätigen Mitarbeiter vorzustellen, insbesondere diejenigen, die das Mandat künftig betreuen sollen. Mandant und Mitarbeiter müssen sich verstehen und einander vertrauen.

## Klärung des Auftragsumfangs und der Auftragsgrundlagen

Was Gegenstand des Auftrags ist, hat entscheidende Bedeutung für die Honorar-, aber auch die Haftungsfrage.

### Ermittlung der Wünsche und Vorstellungen des Mandanten

Das Beratungsgespräch sollte mit einer Art »Anamnese« beginnen, in deren Verlauf die Vorstellungen und Erwartungen des Mandanten festzustellen sind.

Denn Beratungspflichten treffen den Steuerberater grundsätzlich nur innerhalb der Grenzen des Steuerberatungsvertrags (OLG Karlsruhe, Urteil vom 22.12.1994 - 18a U 12/94, Stbg 1995, S. 210). Sie richten sich nach dem Vertragsinhalt und dem konkreten Sachverhalt (BGH, Urteil vom 17.3.2005 - IX ZR 106/04, AnwBl 2005, 506). Nur in den hierdurch gezogenen Grenzen hat der Steuerberater seinen Auftraggeber – auch ungefragt – über die bei der Bearbeitung auftauchenden steuerrechtlichen Fragen zu belehren sowie – als vertragliche Nebenpflicht – auf drohende Fehlentscheidungen des Auftraggebers, die für ihn offen zutage liegen oder auf den ersten Blick offensichtlich sind, hinzuweisen.

Ohne entsprechenden Auftrag ist der Steuerberater daher z.B. nicht verpflichtet, von sich aus eine spezielle steuerrechtliche oder betriebswirtschaftliche Beratung oder

Beratungspflichten treffen den Steuerberater grundsätzlich nur innerhalb der Grenzen des Steuerberatungsvertrags

Steuerberater dürfen ihre Beratung auf die vom Mandanten erteilten Auskünfte und überlassenen Unterlagen stützen

eine rechtliche Prüfung vorzunehmen (OLG Brandenburg, Urteil vom 15.7.2014 - 6 U 21/13, openJur 2014, 14454).

Darauf aufbauend sind die entsprechenden Informationen inklusive der entsprechenden Dokumente vom Mandanten einzuholen. Steuerberater dürfen ihre Beratung auf die vom Mandanten erteilten Auskünfte und überlassenen Unterlagen stützen und diese als sachlich richtig zugrunde legen (BGH, Urteil vom 15.1.1985 - VI ZR 65/83, BB 1985 S. 1941). Wenn aber steuerliche Vorschriften nicht eingehalten wurden, ist der Steuerberater verpflichtet, den Auftraggeber zur Vervollständigung anzuhalten; Unklarheiten muss er durch Rückfragen und Erörterungen mit dem Auftraggeber klären (OLG Düsseldorf, Urteil vom 28.8.2007 - I-23 U 146/06, openJur 2011, 56257).

### Besprechung der Abrechnungsgrundlagen

Über das Honorar und dessen Bestimmungsfaktoren ist zwingend vor Auftragsannahme zu sprechen. Wird ein solches Gespräch nicht geführt und die Gebühr erst nach Erledigung der Angelegenheit beziehungsweise Beendigung des Auftrags berechnet, riskiert der Steuerberater Einwendungen gegen das berechnete Honorar, zum Beispiel, dass über die Entgeltlichkeit der erbrachten vereinbarten Tätigkeiten nicht gesprochen worden sei und man der Meinung war, diese seien mit den gesetzlichen Gebühren für die Steuerberatung abgegolten. Außerdem nimmt sich der Steuerberater sonst die Gelegenheit, die Reaktion des Mandanten auf die Honorarfrage wahrzunehmen und bei Bedarf näher zu hinterfragen.

#### **Tipp:**

Klären Sie die Höhe des Honorars vor Auftragsannahme ab

- Abrechnung nach StBVV: Zählen die beauftragten Leistungen zu den sogenannten Vorbehaltsaufgaben nach § 33 StBerG (Beratung / Vertretung in Steuersachen, Hilfeleistung bei der Erfüllung ihrer steuerlichen Pflichten und in Steuerstrafsachen / Bußgeldsachen wegen einer Steuerordnungswidrigkeit sowie Hilfe bei der Erfüllung von steuergesetzlichen Buchführungspflichten, insbesondere Aufstellung / Beurteilung von Steuerbilanzen), so gilt die StBVV kraft Gesetzes, muss also zwingend angewendet und nicht extra vertraglich vereinbart werden. Für vereinbarte Tätigkeiten (§ 57 Abs. 3 StBerG) gilt die StBVV nicht kraft Gesetzes, kann aber als Abrechnungsgrundlage vereinbart werden. Deshalb sollte das Honorar bei Übernahme von vereinbarten Tätigkeiten nach § 57 Abs. 3 StBerG immer vor Aufnahme der Tätigkeit festgelegt werden, um Streit über die Vergütungspflicht im Nachhinein zu verhindern.

- Abrechnung nach Vereinbarung: Sofern Honorarvereinbarungen die Grenzen der StBVV nicht überschreiten, sind auch freie Vereinbarungen außerhalb des Anwendungsbereichs der §§ 4 und 14 StBVV möglich (BGH, 21.9.2000, IX ZR 437/99, openJur 2010, 7839). Für sie gilt gar keine Form. Auch eine mündliche Vereinbarung ist danach wirksam.

In bestimmten Fällen ist auch eine mündliche Vereinbarung sinnvoll

### **Prüfung Haftungsrisiko**

Die Feststellung des Haftungsrisikos korrespondiert eng mit der Versicherungssumme der Berufshaftpflichtversicherung. Sie ist anzupassen, wenn sich ein höheres Haftungsrisiko ergibt (zur Ermittlung des Haftungsrisikos siehe auch [Buchtipps Gilgan, Steuerberatung 2020](#)). In Betracht kommen kann auch eine schriftliche Haftungsbegrenzungsvereinbarung nach § 67a Abs. 1 Nr. 1 StBerG oder eine Haftungs-

begrenzung durch allgemeine Auftragsbedingungen auf das Vierfache der Mindestversicherungssumme, § 67a Abs. 1 Nr. 2 StBerG.

Zur Bestimmung der exponierten Mandate wird eine offene und transparente Kommunikation mit dem Vermögensschaden-Haftpflichtversicherer benötigt; diese Beratung und Diskussion sollte der Steuerberater aktiv suchen. Bei den überwiegenden »Normalmandaten« spielt die Haftungssumme dagegen eine eher untergeordnete Rolle, da das Risikopotenzial dieser Mandate in der Regel unterhalb der standardisierten Pflichtendeckung liegt.

**Tipp:**

Suchen Sie eine offene und transparente Kommunikation

**Fazit**

Vor Mandatsannahme ist es wichtig, sich über den Mandanten zu erkundigen. Der Umfang des zu erteilenden Auftrags ist zu ermitteln, mitgebrachte Unterlagen sind unter diesem Aspekt zu prüfen; es könnte sein, dass sich daraus ein erweiterter Auftrag ableitet. Schließlich muss entschieden werden, ob das Mandat im Hinblick auf die für die Sachbearbeitung erforderliche personelle und fachliche Kompetenz und das Haftungsrisiko angenommen werden kann.

## Checkliste

### Was ist vor Auftragsannahme zu prüfen?

Nein | Ja

- |   |                          |                          |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. Ist der Auftraggeber seriös?                                       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Wurde die Bonität geprüft?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Birgt der Auftrag besondere Risiken? Wenn ja:                      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| • Haftungsbegrenzung vereinbaren oder                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| • Versicherungssumme entsprechend anpassen                            | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Liegen die fachlichen Voraussetzungen zur Auftragsbearbeitung vor? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. Steht für die Auftragsbearbeitung hinreichend Zeit zur Verfügung?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. Liegt eine Interessenkollision vor?                                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Wenn ja: Auftrag unverzüglich ablehnen                                |                          |                          |
| 7. Bestehen noch Auftragsverhältnisse mit anderen Beratern?           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Wenn ja: Erlaubt Auftraggeber Kontaktaufnahme mit Vorberater?         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. Soll der Auftrag übernommen werden?                                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Wenn nein: Auftrag unverzüglich ablehnen                              |                          |                          |
| 9. Wurden die Abrechnungsgrundlagen angesprochen?                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. Gilt die StBVV kraft Gesetz?                                      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| • Wenn ja: ggf. ein höheres / geringeres Honorar vereinbaren          | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| • Wenn nein: das Honorar vertraglich vereinbaren                      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11. Sind die Mitwirkungspflichten des Auftraggebers geregelt?         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

## Tipp-Block des Gebühren-Experten

- Informieren Sie sich über den potenziellen Mandanten.
- Investieren Sie in den ersten Eindruck und den ersten Besuch in der Kanzlei.
- Klären Sie vor Auftragsannahme alle notwendigen Abrechnungsgrundlagen ab.
- Wägen Sie ab, ob das Mandat in Hinblick auf Sachkompetenz und Haftungsrisiko tragbar ist.

Mit freundlichen Grüßen,  
Barbara Mahlke  
Programmleitung Recht und Beratung  
[b.mahlke@schweitzer-online.de](mailto:b.mahlke@schweitzer-online.de)

### Der Autor:



Hans-Günther Gilgan

Rechtsanwalt Hans-Günther Gilgan war als Geschäftsführer zunächst bei der Steuerberaterkammer, danach beim Steuerberaterverband Westfalen-Lippe sowie als Syndikusrechtsanwalt tätig. Ab Juli 2013 freiberuflicher Rechtsanwalt. Autor von 5 Büchertiteln (zuletzt [Forderungsmanagement für Steuerberater](#)) und einer Vielzahl von Fachpublikationen zum Berufs- und Gebührenrecht der Steuerberater.