

## Gebührenregelungen

### **Teil 3: Maßnahmen nach Vertragsschluss**

Mit Übernahme des Auftrags steht der Steuerberater in der Pflicht, den Mandanten zu beraten.

### **Dokumentation der Beratung**

Im Idealfall sollte es dem Steuerberater (und seinem Nachfolger!) möglich sein, alle wesentlichen Beratungsgrundlagen aus der Mandantenakte nachzuvollziehen. Eine entsprechende Dokumentation wird aber aufgrund des damit verbundenen hohen zeitlichen Aufwands im Kanzleialltag nicht durchgängig praktiziert. Je nach Art und Umfang des »mandantenspezifischen Risikopotenzials«, dem sogenannten vertrags-typischen Risiko, ist eine umfangreiche Dokumentation dennoch unbedingt empfehlenswert, besonders, wenn es um exponierte Risiken oder Mandate geht.

### **Dokumentation von Auftragsänderungen**

Der Auftragsumfang des Steuerberaters verändert sich ständig. Es kommen Aufgaben hinzu, andere können entfallen, geänderte Rahmenbedingungen erfordern eine Auftragsanpassung. Deshalb ist es unumgänglich, diese Änderungen zu dokumentieren. Das erfolgt am besten in sogenannten Nachtragsvereinbarungen zum ursprünglich abgeschlossenen Auftrag. Nur so lässt sich der jeweilige Auftragsstatus eindeutig und in seiner Entwicklung nachvollziehbar feststellen. Das hat besondere Bedeutung für Gebühren- und auch Haftungsprozesse.

Nachtragsvereinbarungen helfen,  
den Auftragsstatus eindeutig  
und in seiner Entwicklung festzustellen

### **Zeitnahe Rechnungserstellung**

Die zeitnahe Rechnungsstellung hat besondere Bedeutung für ein eventuelles Zurückbehaltungsrecht (siehe »Zurückbehaltungsrecht«) und die Verjährung von Rückforderungsansprüchen (siehe »Verjährungsfristen beachten«). Abgesehen davon wirkt sich eine zeitnahe Erstellung und Einziehung der Rechnung positiv auf die Liquidität der Kanzlei aus. Zeichnet sich eine Krise des Auftraggebers ab, können entsprechende Maßnahmen zeitig ergriffen werden, z.B. der Abschluss eines Bargeschäfts

(siehe ›Abschluss eines Bargeschäfts‹), Stundung oder Kündigung des Auftrags. Besonders sinnvoll ist das Angebot einer betriebswirtschaftlichen Beratung, um das Mandat zu erhalten und die Liquidität für das eigene Honorar zu sichern!

### Nachkalkulation

Welche Arbeit ein Auftrag mit sich bringt, lässt sich zuverlässig erst nach Erledigung der einzelnen Angelegenheiten feststellen, also mit dem Ablauf des ersten Veranlagungsjahres. Deshalb empfiehlt sich eine Nachkalkulation.

### Forderungsvoraussetzungen

**Tipp:** Achten Sie auf eine zeitnahe Rechnungserstellung und Begleichung durch den Mandanten

Steuerberater lassen ihren Auftraggebern nicht selten zu lange Zeit, um das verdiente Honorar zu begleichen. Rechnungen werden zum Teil erst sehr spät geschrieben und / oder nicht konsequent verfolgt.

### Fälligkeit

Fällig ist das Honorar, wenn der Auftrag erledigt oder die Angelegenheit beendet ist (§ 7 StBVV). Ohne Bedeutung für die Fälligkeit ist hingegen, wann der Steuerberater die Rechnung geschrieben hat.

### Einforderbarkeit

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

- die Beträge der einzelnen Gebühren und Auslagen,
- die Vorschüsse,
- eine kurze Bezeichnung des jeweiligen Gebührentatbestands,
- die Bezeichnung der Auslagen sowie
- die angewandten Vorschriften der Gebührenverordnung und bei Wertgebühren auch den Gegenstandswert. Nach demselben Stundensatz berechnete Zeitgebühren können zusammengefasst werden.

Außerdem muss die Rechnung vom Steuerberater unterschrieben sein.

### Folgen von Formfehlern

Hat der Mandant auf eine unwirksame Honorar- bzw. Pauschalhonorarvereinbarung gezahlt, sind die Vereinbarungen unwirksam mit der Folge, dass er das gezahlte Honorar nach § 812 BGB grundsätzlich zurückfordern kann. Da der Rechtsgrund für ein bereits gezahltes Honorar aber der Steuerberatungsvertrag und nicht eine formwirksame Berechnung ist, kann der Steuerberater in diesem Falle die gesetzliche Gebühr berechnen, wobei die Gebühr in der Höhe durch das in der (unwirksamen) Pauschalhonorarvereinbarung geforderte Honorar begrenzt wird (OLG Düsseldorf, Urteil vom 2.4.1998 – 13 U 86/96, GI 1999, S. 39 ff.).

## Forderungseinzug

Forderungen können durch die Kanzlei selbst realisiert werden, es besteht aber auch die Möglichkeit, die Forderungen durch spezielle Verrechnungsstellen einziehen zu lassen.

### Forderungseinzug in Eigenregie

Klassischerweise ziehen Steuerberater ihre Forderungen noch überwiegend selbst ein. Dabei sollten sie grundsätzlich folgende Aspekte beachten:

- **Zahlungseingang kontrollieren**  
Es sollte sichergestellt sein, dass Zahlungstermine und Zahlungsbeträge im Rechnungswesen genauestens überwacht werden. Der Auftraggeber erwartet von seinem Berater zu Recht eine pünktliche und einwandfreie Dienstleistung. Im Gegenzug darf der Berater die Einhaltung der vereinbarten Zahlungsziele erwarten. Deshalb sollte er den Zahlungseingang regelmäßig anhand der Kontoauszüge kontrollieren.
- **Verzug des Auftraggebers (Unternehmer / Verbraucher)**  
Der Honoraranspruch ist eine Entgeltforderung. Ist der Auftraggeber ein Unternehmer, kommt er spätestens in Verzug, wenn er nicht innerhalb von 30 Tagen nach Fälligkeit und Zugang einer Rechnung oder gleichwertigen Zahlungsaufstellung diese begleicht. Ist der Auftraggeber ein Verbraucher, gilt dies aber nur, wenn auf diese Folgen in der Rechnung oder Zahlungsaufstellung besonders hingewiesen worden ist, § 286 Abs. 3 BGB.
- **Verzinsung**  
Die Gebührenforderung ist nach § 288 Abs. 1 BGB während des Verzugs zu verzinsen (fünf Prozentpunkte über dem Basiszins für Verbraucher, neun Prozentpunkte über dem Basiszinssatz für Unternehmer, § 288 Abs. 2 BGB).
- **Pauschaler Schadensersatz**  
Ist der Mandant Unternehmer, hat der Steuerberater einen Anspruch auf pauschalierten Schadensersatz in Höhe von 40 Euro, § 288 Abs. 5 BGB, wenn sich der Mandant mit der Honorarzahlung, einer Abschlagszahlung oder sonstigen Ratenzahlung in Verzug befindet. Steuerberater sollten von diesem Recht mindestens in Fällen von unberechtigter bzw. unbegründeter Zahlungsweigerung Gebrauch machen. So lässt sich im Zweifel auch die Zahlungsmoral der Mandanten positiv beeinflussen.
- **Organisation des Mahnwesens**  
In den Verträgen und Rechnungen sollte eindeutig geregelt werden, wann die Zahlungen fällig sind und welche Folgen die Nichtzahlung bei Fälligkeit hat. Dabei sollte danach differenziert werden, ob der Mandant zahlungsunfähig oder zahlungsunwillig ist. Im Falle der Zahlungsunfähigkeit kann es angebracht sein, das Honorar zu stunden oder eine Ratenzahlung zu vereinbaren, notfalls aber auch die Empfehlung auszusprechen, einen Insolvenzantrag zu stellen. Ist der Auftraggeber dagegen zahlungsfähig, aber zahlungsunwillig, ist für ein Entgegenkommen durch den Steuerberater kein Raum. Er sollte sein Honorar konsequent – notfalls auf dem Rechtsweg – geltend machen und durchsetzen.

**Tipp:** Steuerberater sollten nicht auf Verzugszinsen verzichten

Ist der Mandant zahlungsunfähig, kann es sinnvoll sein, Honorare zu stunden oder Ratenzahlung zu vereinbaren

### Forderungsrealisierung durch Verrechnungsstellen

Verrechnungsstellen sind z.B. bei Ärzten schon lange selbstverständlich: die Honorarforderungen werden verkauft, der Kaufpreis wird gegen Abtretung der Honorarforderung vom Factor bezahlt. Nähere Einzelheiten über die Möglichkeiten des Factoring finden Sie im »[InfoBrief Mkg 01/2017](#)«, Seite 9 f.

### Forderungssicherung

Da Steuerberater grundsätzlich zur Vorleistung verpflichtet sind und ihre Gebühren meistens erst nach Fertigstellung der beauftragten Leistungen einfordern, kommt der Sicherung der Gebührenansprüche eine nicht zu unterschätzende Bedeutung zu. Folgende Maßnahmen sind besonders zu empfehlen:

#### Anforderung eines Vorschusses

Der Vorschuss kann bis zum Zeitpunkt der Fälligkeit gefordert werden, und zwar als Voraussetzung für die Auftragsannahme, nach Annahme des Auftrages oder je nach Arbeitsfortschritt des Auftrags. Wenn der Auftrag erledigt oder die Angelegenheit beendet ist (§ 7 StBVV) entfällt das Vorschussrecht. Stattdessen muss der Steuerberater die endgültige Berechnung vornehmen. Die Vorschussanforderung ist im Gegensatz zur förmlichen Berechnung der Vergütung nach § 9 StBVV nicht formgebunden. Sie bedarf weder der Schriftform noch muss sie vom Steuerberater unterschrieben sein. Auch Nichtberufsangehörige wie z.B. Bürovorsteher oder sonstige nichtberufsangehörige Mitarbeiter des Steuerberaters können einen Vorschuss einfordern. Wenn der Auftraggeber auf die Anforderung nicht zahlt, kann der Steuerberater die weitere Tätigkeit für den Auftraggeber einstellen, bis der Vorschuss eingeht, oder das Mandat kündigen.

Die Vorschussanforderung ist im Gegensatz zur förmlichen Berechnung der Vergütung nicht formgebunden

#### Abschluss eines Bargeschäfts

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

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

#### Zurückbehaltungsrecht

Zahlt der Auftraggeber die vom Steuerberater geforderten Gebühren nicht, steht diesem ein Zurückbehaltungsrecht zu, wenn die Vergütung

- fällig (§ 7 StBVV) und
- einforderbar (§ 9 StBVV) ist.

Bei Nichtzahlung geforderter Gebühren hat der Steuerberater ein Zurückbehaltungsrecht

Deshalb sollte bei Mandatsbeendigung umgehend die Berechnung erstellt werden, da sie unabdingbare Voraussetzung für ein wirksames Zurückbehaltungsrecht ist. Zurückbehalten werden können nur diejenigen Unterlagen, für die das Honorar konkret rückständig ist, z.B. dürfen die Buchführungsunterlagen nur für das Jahr zurückbehalten werden, für welches das Buchführungshonorar rückständig ist.

#### Schuldanerkenntnis

Die Honorarschuld des Auftraggebers lässt sich auch durch ein Schuldanerkenntnis absichern. Alle vertraglichen Schuldanerkenntnisse sowie Erklärungen und Verhaltensweisen eines Schuldners, die als Anerkennung seiner Verpflichtung ausgelegt werden können, führen zum Neubeginn der Verjährung gemäß § 212 BGB.

#### Verjährungsfristen beachten

Honoraransprüche der Steuerberater verjähren nach § 195 BGB n.F. in drei Jahren. Die Verjährung beginnt gemäß § 199 Abs. 1 BGB mit dem Schluss des Jahres, in welchem

- der Anspruch entstanden (= fällig, § 7 StBVV) ist und
- der Gläubiger von den den Anspruch begründenden Umständen und der Person des Schuldners Kenntnis erlangt oder ohne grobe Fahrlässigkeit erlangen musste.

#### Fazit

Nach Vertragsschluss kommt es vor allem darauf an:

- möglichst fehlerfrei zu beraten und die Beratung zumindest in risikobehafteten Fällen hinreichend zu dokumentieren,
- abgeschlossene Arbeiten zeitnah abzurechnen und konsequent einzutreiben,
- den Honoraranspruch durch geeignete Maßnahmen wie z.B. Vorschuss, Zurückbehaltungsrecht und Bargeschäft zu sichern. Dabei kann sich der Forderungszug über berufsständische Verrechnungsstellen als hilfreich erweisen, da die Kanzlei so in der Eigenorganisation entlastet wird. Die dadurch freiwerdenden Zeiten kann sie zur Steigerung der Wertschöpfung einsetzen. Zugleich wirkt sich dies positiv auf die Zahlungsmoral der Auftraggeber aus und reduziert Forderungsrückstände und -ausfälle.

## Checkliste

### Was ist nach Vertragsschluss zu prüfen?

Ja | Nein

- |   |                          |                          |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. Ist der Sachverhalt vollständig ermittelt?                               | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Sind dem Auftraggeber alle Handlungsalternativen aufgezeigt worden?      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Wurde die Beratung hinreichend dokumentiert?                             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Wurden eventuell Auftragsänderungen dokumentiert?                        | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. Wurden die Rechnungen zeitnah nach Fälligkeit des Anspruchs geschrieben? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. Wurde der Auftrag nachkalkuliert?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Wenn ja, wurden daraus Konsequenzen gezogen?                                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. Wird der Zahlungseingang regelmäßig kontrolliert?                        | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. Werden bei Zahlungsverzug Zinsen und pauschaler Schadensersatz verlangt? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9. Erfolgt der Forderungseinzug durch berufsständische Verrechnungsstellen? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. Wird der Gebührenanspruch durch Vorschuss gesichert?                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11. Wird bei insolvenzgefährdeten Mandaten mit Bargeschäften operiert?      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12. Wird die Verjährung der Gebührenansprüche überwacht?                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 13. Wird eine Auftragsplanung durchgeführt?                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 14. Werden Potenzialanalysen durchgeführt?                                  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

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 fünf Büchertiteln (zuletzt [Forderungsmanagement für Steuerberater](#)) und einer Vielzahl von Fachpublikationen zum Berufs- und Gebührenrecht der Steuerberater.