

Honorargestaltung für Steuerberater

Vertraulicher Informations-Dienst mit den besten Tipps zur Gebührenabrechnung

Die Themen dieser Ausgabe:

Gebührenabrechnung

Steuerstraftatbestände und
Selbstanzeigen bei hinter-
zogener Steuer

(Ulrike Geismann) 1

Gerichtsgebühren

Kein Mindeststreitwert im
Einspruchsverfahren

(Werner Becker) 4

Kanzleimarketing

6 bewährte Marketing-
strategien für Ihre Kanzlei

(Ulf Hausmann) 5

Kollegenecke

Wiederholte Erinnerung
gegen dieselbe Kosten-
rechnung wegen unrichtiger
Sachbehandlung

(Werner Becker) 7

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

am 30.9.2017 werden die ersten Meldungen über Kapitaleinkünfte im Rahmen des allgemeinen automatischen Austauschs von Informationen über Finanzkonten erfolgen. Den Auftakt machen unter den meist europäischen Ländern u. a. Luxemburg und Liechtenstein. Banken und Vermögensverwalter oder Versicherungen aus diesen beiden Staaten melden Konten und Vermögenswerte ihrer deutschen Kunden an die örtlichen Steuerbehörden. Stellt sich heraus, dass die gemeldeten Konten, Depots oder Versicherungsverträge vom Steuerpflichtigen bisher verschwiegen wurden, kommt es bezüglich der hinterzogenen Kapitaleinkünfte zu einer Tat-Entdeckung. Dieser folgt i. d. R. die Einleitung eines Steuerstrafverfahrens.

Steuerpflichtige können einem Steuerstrafverfahren mit der Abgabe einer Selbstanzeige entgehen. Eine Selbstanzeige stellt i. d. R. den letzten und einzigen Weg dar, die steuerliche Vergangenheit zu bereinigen.

Frau Geismann stellt in ihrem Beitrag dar, wie Sie Beratungsleistungen in diesem Zusammenhang rechtssicher abrechnen.



Daniel Reisinger

Daniel Reisinger
Diplom-Kaufmann, Chefredakteur

Gebührenabrechnung Steuerstraftatbestände und Selbstanzeigen bei hinterzogener Steuer

Gem. § 30 StBVV kann ein Steuerberater, der seinen Mandanten bei der Vermeidung eines Steuerstrafverfahrens oder eines Bußgeldverfahrens wegen Steuerordnungswidrigkeiten unterstützt, für seine

Hilfeleistungen und sein Tätigwerden Gebühren nach Tabelle A der StBVV abrechnen. Es gelten dann die Rahmensätze von 10/10 bis 30/10 als Höchstsatz. Mit der Abrechnung dieser Gebühr gelten automatisch alle Ermittlungstätigkeiten als abgegolten.

Dies sind insbesondere alle Ermittlungstätigkeiten, die im Zusammenhang mit der Berichtigung, Ergänzung oder Nachholung der steuerlich relevanten Angaben notwendig werden, wie z. B. Telefonate mit Banken oder diverser Schriftverkehr bezüglich fehlender, dem Finanzamt noch vorzulegender Unterlagen. Eine zusätzliche Gebühr erhält der Steuerberater für folgende, darüber hinaus gehende Tätigkeiten:

- Anfertigung einer Buchführung oder einer Einnahmen-Überschussrechnung in Notwendigkeit zur erklärten Selbstanzeige
- Anfertigung eines Jahresabschlusses oder einer Steuererklärung

Der Gegenstandswert bestimmt sich im Zusammenhang mit der Abrechnung der Selbstanzeige grundsätzlich nach § 30 StBVV aus der Summe der berichtigten, ergänzten und nachgeholten Angaben. Bemessungsgrundlage sind die jeweiligen Erhöhungen der Einkünfte für die betroffenen Kalenderjahre. Somit ergeben sich für jedes betroffene Kalenderjahr ein gesonderter Gegenstandswert und eine gesondert zu berechnende Gebühr. Der Mindestgegenstandswert beträgt 8.000 EUR. Sollten ggf. Einsprüche gegen von der Finanzverwaltung bereits erlassene Schätzungsbescheide notwendig werden, so erfolgt für selbige die Abrechnung nach § 40 Abs. 2 StBVV. Eine Prüfung ergangener Steuerbescheide erfolgt in der Abrechnung nach § 28 StBVV.

Beratungshinweis

Die Abrechnung in Anlehnung an § 30 StBVV fällt nicht für jede Einkunftsart gesondert an (LG Stuttgart, Urteil v. 11.6.2016, 270 338/15).

In dem Urteil hatte der Mandant einen Rechtsanwalt mit der Erstellung einer Selbstanzeige beauftragt, welche die Jahre 2003 bis 2013 umfasste. Die Rechnung des Rechtsanwalts betrug nach Abschluss der Tätigkeiten ca. 34.000 EUR. Abgerechnet wurde von dem Rechtsanwalt jeweils die Höchstgebühr für jedes Veranlagungsjahr und für jede einzelne Einkunftsart

sowie eine zusätzliche Gebühr für eine durch den Rechtsanwalt erfolgte Erstberatung. Im Rahmen dieses Erstberatungsgesprächs unterließ es der Rechtsanwalt jedoch, seinen Mandanten ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass er beabsichtigt, den jeweils höchsten nach Gebührenrecht abrechenbaren Zehntelsatz abzurechnen. Der Mandant klagte daraufhin erfolgreich. Im Tenor des Urteils wurde der Klage des Mandanten stattgegeben und der Rechtsanwalt wurde dazu verpflichtet, die erhaltenen 34.000 EUR nebst Zinsen und entstandenen Rechtsanwaltskosten an den Mandanten zurückzuerstatten.

Die maßgeblichen Gründe sahen die Richter in Anlehnung an § 311 Abs. 2 Nr. 1 i. V. m. § 241 Abs. 2 BGB. Der Rechtsanwalt hatte es nach Ansicht der Richter versäumt, bereits bei Aufnahme der Vertragsverhandlungen seiner Aufklärungspflicht über die „Abrechnungsmodalitäten“ nachzukommen. Denn bereits bei Aufnahme der Vertragsverhandlungen sei laut Tenor des Urteils jeder Vertragspartner zur Rücksichtnahme auf die Rechte, Rechtsgüter und Interessen des anderen Teils verpflichtet. Dieser Verpflichtung sei der Rechtsanwalt nicht nachgekommen. Hier zeigt sich deutlich, dass das Gericht der Schutzwürdigkeit monetärer Interessen des Klägers und deren Einforderbarkeit im Rahmen gebührenrechtlicher Transparenz eine hohe Bedeutung beimisst.

Beratungshinweis

Im Rahmen der Ermittlungs- und Recherche-tätigkeiten bei der Bearbeitung und Erstellung einer Selbstanzeige, können diese Tätigkeiten grundsätzlich nur nach § 30 StBVV abgerechnet werden. Darüber hinausgehende Tätigkeiten, wie das Erstellen einer Buchführung oder die Anfertigung von Steuererklärungen, unterliegen hinsichtlich ihrer Abrechnung den §§ 24, 25 und 27 StBVV.

Aus diesem Urteil lässt sich deutlich herauslesen, dass gerade im Bereich der **Abrechnung von „Sonderatbeständen“** von den Gerichten eine hohe Transparenz hinsichtlich der zukünftig entstehenden Gebühren von Beginn an eingefordert wird. Mangelt es an dieser Transparenz, ist es in letzter Konsequenz möglich, dass das Gericht die Gebührenforderung als nicht rechtswirksam anerkennt. Denn laut Urteils-

Honorargestaltung für Steuerberater

tenor sei der Rechtsanwalt zu jeder Zeit in der Lage gewesen, seinem Mandanten eine Größenordnung und einen Rahmen für seine Vergütung zu nennen. Dieser Auskunftspflicht ist der Rechtsanwalt zu keiner Zeit gerecht geworden. Klarstellend weist das Gericht abschließend darauf hin, dass der zwischen den Parteien angefochtene Streit über die Qualität des Entwurfs der Selbstanzeige durch den Rechtsanwalt für die Urteilsfindung nicht relevant war.

Schriftliche Vereinbarung schließen

Da sich aus der Vorschrift des § 30 StBVV ein großer Spielraum für die Bemessung des Rahmensatzes ergibt, ist es erforderlich, dass der mit der Erstellung einer Selbstanzeige betraute Steuerberater

- Art,
- Umfang
- und Schwierigkeitsgrad

der in diesem Zusammenhang anfallenden Tätigkeiten, ausführlich und gerichtsverwertbar **schriftlich dokumentiert** und gleichzeitig den Mandanten frühzeitig mit den zu erwartenden Gebührenhöhen vertraut macht. Ist die Vereinbarung höherer Gebührensätze erforderlich, so gilt diesbezüglich das Erfordernis einer schriftlichen Vergütungsvereinbarung zwischen Mandant und Steuerberater in Anlehnung an § 4 StBVV.

Beratungshinweis

Gerade im Rahmen der Abrechnungen von Sondertätigkeiten sollte zwingend und von Beginn der ersten Gesprächsführung an in schriftlicher Form auf die den Mandanten zu erwartenden Abrechnungsmodalitäten eingegangen werden.

Abgrenzung der Selbstanzeige von der Berichtigung einer Steuererklärung

Eine Selbstanzeige liegt ihrer Definition nach gem. § 371 Abs. 1 bis 3 AO vor, eine bloße Berichtigungserklärung basiert hingegen auf der Vorschrift des § 153 AO.

Beachten Sie: Die Berichtigungspflicht nach § 153 AO gilt nicht nur einseitig für den Mandanten und dessen Unterlassungen in der eingereichten Steu-

ererklärung, sondern auch für denjenigen, der vom Mandanten mit der Erstellung beauftragt wurde, also ausnahmslos auch für den an der Erstellung beteiligten Steuerberater (BMF, Schreiben v. 23.5.2016).

Bei der „reinen Berichtigungserklärung“ liegen kein Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit vor. Hat z. B. ein Mandant die Einkommensteuererklärung des Vorjahres selbst erstellt und stellt nun nach Auskunft und Hinzuziehung eines Steuerberaters für das nachfolgende Veranlagungsjahr fest, dass die Erklärung hinsichtlich einer Einkunftsart unvollständig oder unrichtig war, so sind diese Tatsachen über § 153 AO zu korrigieren. Sachverhaltsbedingt liegt hier jedoch kein Tatbestand der Steuerhinterziehung oder Steuerverkürzung vor. Wird der Steuerberater tätig und erklärt die fehlerhaften oder unvollständigen Angaben im Rahmen der Abgabe einer berichtigten Steuererklärung nach, so erfolgt die gebührenrechtliche Abrechnung dieser berichtigten Steuererklärung nach § 23 StBVV.

Beratungshinweis

In Abgrenzung zur Berichtigungserklärung spricht die Annahme immer dann für die Notwendigkeit des Erstellens einer Selbstanzeige, wenn der Unvollständigkeit und Unrichtigkeit in einer Steuererklärung des Mandanten ein bedingter Vorsatz vorausging. I. d. R. ist dieser z. B. dann anzunehmen, wenn in den in der Vergangenheit abgegebenen Steuererklärungen eine komplette Einkunftsart nicht deklariert wurde.

Liegen die Tatbestände für die Annahme der Erstellung einer Selbstanzeige vor, so sollte der Mandant zwingend über die strafrechtlichen Folgen aufgeklärt werden, sofern es selbiger an Vollständigkeit mangelt.

Sollte die Selbstanzeige **keine strafbefreiende Wirkung** entfalten, droht dem Mandanten in letzter Konsequenz ein Steuerstrafverfahren. § 30 StBVV findet dann keine Anwendung mehr, die Abrechnung muss vielmehr gem. § 45 StBVV erfolgen (LG Duisburg, Urteil v. 19.9.2003, 7 S 238/02).

Autorin: StB Ulrike Geismann, Dipl.-Kffr. (FH), Bonn (www.steuerberatung-seminare-geismann.de)

Gerichtsgebühren Kein Mindeststreitwert im Einspruchsverfahren

Der Steuerberater erhält für seine Tätigkeit in gerichtlichen und sonstigen Verfahren die gleiche Vergütung wie ein Rechtsanwalt. Zur Vermeidung gesetzlicher Doppelregelungen verweist § 45 StBVV diesbezüglich auf die **Vergütungsvorschriften des RVG** und erklärt diese für sinngemäß anwendbar.

Danach gilt Folgendes:

- Abschn. 2 des RVG regelt die Gebühren für außergerichtliche Tätigkeiten einschließlich der Vertretung im Verwaltungsverfahren. Dieser Teil ist für Steuerberater nicht anwendbar, da **§ 40 StBVV lex specialis** für außergerichtliche Tätigkeiten wie die Vertretung im Rechtsbehelfsverfahren ist.
- Abschn. 3 des RVG regelt die Gebühren u. a. für das finanzgerichtliche Verfahren. Diese Vorschriften, zu denen auch die allgemeine Wertvorschrift des § 23 RVG im 4. Abschn. des RVG gehört, sind über § 45 StBVV anwendbar, soweit es um die Gebühren des Steuerberaters für die **Vertretung vor den Finanzgerichten** geht.

Welche Auswirkungen das Vorstehende für die Berechnung des Streitwerts für einen Steuerberater hat, der den Mandant sowohl im **außergerichtlichen Rechtsbehelfsverfahren (Vorverfahren)** als auch im **finanzgerichtlichen Verfahren** vertritt, wird nachfolgend anhand der Rechtsprechung des Niedersächsischen FG (vgl. Beschluss v. 4.10.2016, 9 KO 3/16, DStR 2017, S. 624) aufgezeigt.

Die einkommensteuerlichen Auswirkungen betragen 292 EUR

Das beim FG anhängige Klageverfahren hatte sich in der Hauptsache dadurch erledigt, dass das Finanzamt den streitbefangenen Einkommensteuerbescheid antragsgemäß änderte. Mit Beschluss vom 20.6.2016 wurden dem Finanzamt die Kosten des Verfahrens auferlegt und die Hinzuziehung eines Bevollmächtigten im Vorverfahren für notwendig erklärt.

Die Urkundsbeamtin der Geschäftsstelle setzte die zu erstattenden Kosten antragsgemäß auf 338,42 EUR fest. Dabei legte sie bei ihrer Berechnung den **Mindeststreitwert von 1.500 EUR** sowohl für das außer-

gerichtliche als auch für das gerichtliche Rechtsbehelfsverfahren zugrunde.

Finanzamt rügt Ansatz des Mindeststreitwerts für Vorverfahren

Das Finanzamt hat sich im Erinnerungsverfahren gegen die für das Vorverfahren angesetzten Kosten mit der Begründung gewandt, dass im Einspruchsverfahren nicht der Mindeststreitwert, sondern der **tatsächliche Streitwert** von (unstreitig) 292 EUR anzusetzen sei.

Das Niedersächsische FG hat der Erinnerung des Finanzamts abgeholfen. Es führt zunächst aus, dass sich der Gegenstandswert im **finanzgerichtlichen Verfahren** gleichermaßen für Rechtsanwälte und Steuerberater grundsätzlich nach § 23 RVG i. V. m. § 52 Abs. 1 bis 3 GKG bestimmt. Für das gerichtliche Verfahren gilt danach für Steuerberater auch der Mindeststreitwert von 1.500 EUR.

Der Ansatz des Mindeststreitwerts im **Vorverfahren** scheidet aber für die Berechnung der Gebühren eines Steuerberaters aus. Die StBVV sieht – anders als § 23 RVG – insoweit keinen Verweis auf das GKG vor. Die sinngemäße Anwendung der Vorschriften des RVG gilt nach § 45 StBVV ausdrücklich nur für die Vergütung des Steuerberaters im Verfahren vor dem FG, d. h. die im gerichtlichen Verfahren entstehenden Gebühren.

Dies mag zwar inkonsequent sein und zu einer unterschiedlichen Behandlung von Rechtsanwälten und Steuerberatern führen. Man könne sich jedoch nicht über den eindeutigen Wortsinn der Vorschrift hinwegsetzen. Im Ergebnis existiert daher im Vorverfahren, das von einem Steuerberater betrieben wird, **kein Mindeststreitwert**. Maßgebend ist insoweit allein § 10 StBVV und der sich im Streitfall hieraus ergebende Streitwert von 292 EUR.

Beratungshinweis

Der 9. Senat des Niedersächsischen FG folgt mit der Revisionsentscheidung der Rechtsprechung sowohl des 2. Senats des Niedersächsischen FG (vgl. Beschluss v. 20.6.2011, 2 KO 3/11, EFG 2011, S. 2200) als auch der des 10. Senats des FG Köln (Beschluss v. 26.2.2007, 10 Ko 1308/06, EFG 2007,

S. 953). Diese haben ebenfalls entschieden, dass der Ansatz des **Mindeststreitwerts im Vorverfahren** für die Berechnung der Gebühren eines **Steuerberaters** ausscheidet.

Im Schrifttum (vgl. die Nachweise in der Rezensionsentscheidung selbst sowie bei Draf in der Anmerkung zu der Rezensionsentscheidung, DStR 2017, S. 624) wird die Frage, ob im Vorverfahren der Mindeststreitwert für die Berechnung der Gebühren eines Steuerberaters anzusetzen ist, allerdings unterschiedlich beurteilt. Beyme, Stbg 2017, S. 40, regt in diesem Zusammenhang an, die noch nicht gefestigte Rechtsprechung durch Erinnerungsverfahren vor anderen FG infrage zu stellen.

Sollte die Rechtsprechung daraufhin ein uneinheitliches Bild bieten, werde – so die Ansicht von Draf (a. a. O.) – die Aufgabe des Gesetzgebers dringender, über eine Reform des § 40 StBVV eine Gleichbehandlung von Rechtsanwälten und Steuerberatern sowie die Einheitlichkeit der Rechtsprechung herzustellen. Sollte die Rechtsprechung im Ergebnis gleich urteilen, sei der Gesetzgeber erst recht gefordert, gleiche Sachverhalte für Rechtsanwälte und Steuerberater gleich zu normieren.

Autor: Dipl.-Finw. Werner Becker, Namborn

Kanzleimarketing

6 bewährte Marketingstrategien für Ihre Kanzlei

Nicht jedem liegt jede Marketingstrategie. Wählen Sie deshalb die zu Ihnen und Ihren Zielgruppen passenden und entwickeln Sie Ihre Fähigkeiten darin permanent weiter. Die Praxis beweist, dass es für finanziellen Erfolg nicht auf werbemäßige Perfektion ankommt, sondern auf einfache und effektive Maßnahmen, die Sie und Ihr Team in der Kanzlei idealerweise täglich, aber mindestens wöchentlich tun. Kontinuität, „Commitment“ und Zielorientierung schlagen eine nur punktuelle Brillanz. Mandanten arbeiten mit Kanzleien, die sie gut kennen und mögen und vor allem: denen sie vertrauen.

In abnehmendem Maße wirken die folgenden 6 Marketingstrategien (nach Hayden, C. J., „Get Clients

Now!“, 3. Aufl. 2013) vertrauensbildend, während umgekehrt die Reichweite der einzelnen Strategien in den externen Markt zunimmt. Konzentrieren Sie sich auf 2 – 4 Strategien und achten Sie bei der Auswahl darauf, dass sie zu derjenigen Phase des Marketingzyklus passen, in der Sie den stärksten Entwicklungsbedarf sehen. Anschließend stellen Sie Ihren Marketingplan entsprechend zusammen.

1. Direkter Kontakt und systematisches Nachfassen

Diese Strategie beinhaltet persönlichen Eins-zu-eins-Kontakt mit potenziellen Mandanten – oder bestehenden Mandanten, denen Sie Zusatzleistungen anbieten wollen. Das können persönliche Gespräche, Telefonate oder individuelle Schreiben sein. Der Kontakt muss persönlich und auf Interessen und aktuelle Bedürfnisse Ihrer Zielperson bezogen sein. Entscheidend ist, dass Sie den Kontakt nachverfolgen, tiefere Einblicke in die Interessen und Bedürfnisse erlangen und systematisch mit passenden, nutzenorientierten Informationen nachhaken. Dieser Prozess kann einige Monate oder sogar Jahre dauern: Es kommt vor, dass Mandanten im Extremfall erst 10 Jahre nach dem ersten persönlichen Kontakt den Steuerberater wechseln. Wichtig: § 57a StBerG („Werbung ist nur erlaubt, soweit sie über die berufliche Tätigkeit in Form und Inhalt sachlich unterrichtet und nicht auf die Erteilung eines Auftrags im Einzelfall gerichtet ist.“) beachten und bei Nichtmandanten Kommunikation bezüglich Erteilung eines Auftrags im Einzelfall vermeiden!

2. Networking und Empfehlungen

Über ein Netzwerk an persönlichen Kontakten kommen Sie potenziell nicht nur an neue Mandanten, sondern auch an neue Ideen, Informationen, andere Perspektiven oder Bausteine für Ihr Marketing. Erfolgreiches Networking beinhaltet auch gegenseitige Empfehlungen – Einbahnstraßen funktionieren selten. Viele Steuerkanzleien haben in Rechtsanwälten und – meist branchenspezialisierten – Unternehmensberatern die wichtigste Quelle für ihr Neugeschäft. Auf Branchen oder bestimmte Fachthemen spezialisierte Steuerkanzleien können auch besonders gut mit Banken und Verbänden bei PR-Projekten zusammenarbeiten. Manchmal erweisen sich auch Personen, die Sie erst als potenzielle Mandanten eingestuft haben, als außerordentlich zuverlässige Empfehler. Behandeln Sie in Ihren Marketing

Empfehlen mit derselben Aufmerksamkeit wie (potenzielle) Mandanten.

3. Öffentliches Reden

Wenn Sie als Fachexperte eingeladen werden, einen Vortrag zu halten oder einen Workshop auszurichten, ist das für Sie die effektivste Form des Netzwerkers. Auch mit eigenen Einladungen ein Publikum zu aktivieren ist ein Weg, dessen Vorbereitung in Zeitverlauf und Aufwand allerdings nicht zu unterschätzen ist. Wenn Sie kein geübter Redner sind, können Sie auch als „Zeremonienmeister“ agieren, was Ihnen ermöglicht, an eine Gruppe potenzieller Mandanten das Wort zu richten. Wenn Sie routinierter Vortragsprofi sind, kann sich das für Sie als attraktive Einkunftsquelle erweisen.

4. Schreiben und Publicity

Aufsätze, Kolumnen oder Blogs zu schreiben, ist besonders geeignet, um fachliche Glaubwürdigkeit in Ihrem Spezialgebiet aufzubauen, die Sie anders nicht bekommen würden. Die Königsdisziplin ist die Veröffentlichung eines eigenen Buchs. Sie können natürlich viel kleiner anfangen und für Blogs oder Newsletter von Netzwerk- oder Kooperationspartnern schreiben. Außerdem können Sie für die professionelle Aufbereitung Ihrer Fachtexte journalistisch ausgebildete Texter engagieren. Der Einkauf von Massentexten für Mandantenrundschreiben oder Homepage-News ist mit dieser Strategie nicht gemeint. Es geht um Ihren ureigenen, nutzwertigen und zielgruppenorientierten Inhalt, den Sie durch Ihre Expertise und Erfahrung in Textform präsentieren. Ihre textlichen Eigenkreationen sind zudem ein gutes Instrument, um zur Lokal- oder Wirtschaftspresse Kontakt aufzubauen bzw. ihn zu pflegen – vor allem, wenn sie mit professioneller PR-Unterstützung aufbereitet sind. Durch die nötige Geduld, Ausdauer und Serviceorientierung den Journalisten gegenüber können Sie sonst nicht zugängliche, wertvolle redaktionelle Publikationsfläche mit Ihren Zitaten oder Inhalten füllen. Besonders spannend sind hier für Journalisten konkrete Mandantengeschichten, die ein regional verwurzelt mittelständisches Unternehmen in den Kontext von steuerlichen oder betriebswirtschaftlichen Themen stellt (Interesse und schriftliche Zustimmung des Mandanten vorausgesetzt).

5. Veranstaltungen und Promotion

Wenn Sie schon einmal einen Mandantenabend in der Kanzlei veranstaltet haben, dann wissen Sie, wie viel Aufwand die Vorbereitung, Einladung und Durchführung selbst eines einfachen Events mit 45 Minuten Fachnews, Jazz-Band und gutem Catering macht – zumal Sie Ihre Mitarbeiter gut einweisen sollten, sich unter die Mandanten und Geschäftspartner, die Ihre Mandanten mitgebracht haben, zu mischen.

Gerade aber für Kanzleien in kleinen Städten oder ländlichen Gegenden lohnt es sich, ein Event zu etablieren, zu dem Unternehmer gern hingehen – weil sie dort zeitgleich potenzielle Kunden und Netzwerkpartner der Region treffen. Es gibt auch erfolgreiche Kanzleien, die die beliebtesten öffentlichen Veranstaltungen in Kleinstädten initiieren. Messeauftritte oder Sponsoring von Kultur- oder kommerziellen Veranstaltungen sind meist eine sehr teure Angelegenheit, die wohlüberlegt sein will und zu den meisten Kanzleien gar nicht passt. Viele große Kanzleien nutzen universitäre Veranstaltungen oder Wettbewerbe, die von Unternehmermagazinen ausgetragen werden, um von der zielgenauen und hochwertigen Präsentationsplattform zu profitieren. Ein eigenes Event bzw. Event mit Netzwerkpartnern kann auch ein exzellentes Mittel sein, Ihrer publizistischen Arbeit ein breiteres Publikum zu verschaffen. Bei eigenorganisierten großen Events werden Sie allerdings feststellen, dass es fast so aufwendig ist, Teilnehmer dafür zu gewinnen, wie neue Mandanten zu akquirieren.

6. Werbung und bezahlte Sichtbarkeit

Prinzipiell funktionieren Anzeigen für Steuerkanzleien nicht – Ausnahmen bestätigen aber die Regel: Regelmäßig im lokalen Anzeigenblatt zu erscheinen, sichert manchen Kanzleien in mittelgroßen Städten allgemeine Bekanntheit. Jährlich die größte Anzeige in den Gelben Seiten einer Großstadt zu haben, bringt einer anderen Kanzlei jährlich 3 – 4 Unternehmermandate. Unter „Werbung und bezahlte Sichtbarkeit“ fällt auch – gerade in größeren Orten – die gute Auffindbarkeit durch Suchmaschinen im Internet und Social Media. Hier werden Fotos und Videos im Verhältnis zu rein textlichen Darstellungen immer wichtiger.

Honorargestaltung für Steuerberater

Investitionen dieser Art sind zwar zunehmendem Wettbewerb ausgesetzt, weil viele Kanzleien darauf setzen, mit guter PR-Arbeit ist es aber durchaus erfolgsversprechend. Denn z. B. auch bei der Suchmaschinenoptimierung (sog. SEO) zählt – wie in allen Bereichen Ihres Marketings – überwiegend der Inhalt. Es gibt bei Werbung und bezahlter Sichtbarkeit nur eine Regel: „Probieren geht über Studieren.“ Wenn Sie einen Weg finden, über eine überschaubare jährliche Investition regelmäßig (passende) Neu-Mandate zu bekommen, ist das hervorragend! Die meisten Steuerkanzleien werden über diesen Weg eher Geld verbrennen, als erfolgreich Neu-Mandanten zu generieren und Imageaufbau zu erreichen. Klare Grenzen setzt hier das Berufsrecht. Vor allem darf nicht unsachlich und auf den Einzelfall bezogen geworben werden.

Autor: Ulf Hausmann, MBA, Kanzleiberater aus Berlin (www.ulfhausmann.de)

Kollegenecke

Wiederholte Erinnerung gegen dieselbe Kostenrechnung wegen unrichtiger Sachbehandlung

Frage:

Bekanntlich ist die „Erinnerung an das Gericht“ der Rechtsbehelf gegen die Kostenfestsetzung durch den Urkundsbeamten. Denn sie erlaubt sowohl dem Kostenschuldner als auch der Staatskasse, **Einwendungen gegen die Kostenrechnung** wegen möglicher Verletzungen von Regelungen des Kostenrechts zu erheben.

Es ist nunmehr die Frage aufgetaucht, ob gegen eine Kostenrechnung des Gerichts mit Erfolg **erneut** – ggf. nach mehreren Jahren – Erinnerung eingelegt werden kann, obwohl das Gericht eine frühere Erinnerung bereits mit Beschluss als unbegründet zurückgewiesen hat?

Antwort:

Eine wiederholte Erinnerung gegen dieselbe Kostenrechnung ist dann **unzulässig**, wenn der Erinne-

rungsführer **dasselbe Ziel** – wie etwa die Aufhebung der Gerichtskostenrechnung wegen unrichtiger Sachbehandlung nach § 21 GKG – weiterverfolgt. Die Unzulässigkeit ergibt sich aus folgenden Gesichtspunkten (vgl. FG des Saarlandes, Beschluss v. 12.4.2016, 1 KO 1432/15, m. w. N.):

Erneute Erinnerung gesetzlich nicht vorgesehen

Zwar ist eine Erinnerung gegen den Kostenansatz nach § 66 GKG grundsätzlich statthaft. Allerdings sieht die Vorschrift eine **erneute** Erinnerung nicht vor. Würde man eine erneute Erinnerung zulassen, obwohl das Gericht bereits mit unanfechtbarem Beschluss über eine frühere Erinnerung entschieden hat, wäre dies systemwidrig. Denn es bestünde – ungeachtet der Frage der formellen und materiellen Rechtskraft eines die erste Erinnerung zurückweisenden Beschlusses – die zu vermeidende Gefahr sich widersprechender gleichrangiger Gerichtsentscheidungen.

Darüber hinaus würde die abschließende gesetzliche Regelung der Rechtsmittel unterlaufen, wenn man durch wiederholte Erinnerungseinlegung eine abermalige Überprüfung des Kostenansatzes erreichen könnte. Entscheidungen in **finanzgerichtlichen** Kostenerinnerungsverfahren ergehen nämlich nach § 66 Abs. 3 Satz 3 GKG unanfechtbar.

§ 69a GKG nur bei Gehörsverletzung anwendbar

Im Übrigen sind in diesem Zusammenhang auch die Regelungen des § 69a GKG zu beachten. Danach ist auf die Rüge eines durch die Entscheidung beschwerten Beteiligten das Verfahren fortzuführen, wenn ein Rechtsmittel oder ein anderer Rechtsbehelf gegen die Entscheidung nicht gegeben ist und das Gericht den Anspruch dieses Beteiligten auf **rechtliches Gehör** in entscheidungserheblicher Weise verletzt hat. Die Rüge ist innerhalb von 2 Wochen nach Kenntnis von der Verletzung des rechtlichen Gehörs zu erheben. Nach **Ablauf eines Jahres** seit Bekanntmachung der angegriffenen Entscheidung kann die Rüge allerdings nicht mehr erhoben werden (§ 69a Abs. 1 und Abs. 2 Satz 1 und 2 GKG).

Die Zulässigkeit einer wiederholten, keiner Frist unterliegenden Erinnerung stünde dieser gewollten Rechtslage entgegen und ist daher aus sachlichen Gründen strikt abzulehnen. Dies gilt erst recht, wenn

die wiederholte Erinnerung erst mehrere Jahre nach dem Zurückweisungsbeschluss über die Ersterinnerung eingelegt wird.

Beratungshinweis

Kostenpflicht bei unstatthafter erneuter Erinnerung

§ 66 Abs. 8 GKG stellt Erinnerungen nach dieser Vorschrift von Gerichtsgebühren frei. Dem liegt die Überlegung zugrunde, dass der Streit um den Kostenansatz nicht mit zusätzlichen Gebühren oder Kostenerstattungsansprüchen belastet werden soll. Der Gesetzgeber wollte damit Kostenverfahren beseitigen, die sich aus anderen Kostenverfahren ergeben (BT-Drs. 7/2016, S. 62).

Diese Erwägung trifft jedoch nur zu, wenn diese Rechtsbehelfe vom Gesetz vorgesehen sind und eine Entscheidung in der Sache grundsätzlich möglich ist. Daher ist die **unstatthafte** erneute Gerichtskostenerinnerung **nicht gerichtskostenfrei**, da die gesetzliche Gebührenfreiheit nur für nach dem Gesetz statthafte Verfahren gilt (vgl. BFH, Beschluss v. 12.9.2005, VII E 5/05, BFH/NV 2006, S. 103).

Beschwerde gegen Kostenentscheidung ausgeschlossen

Im finanzgerichtlichen Verfahren ist das Rechtsmittel der **Beschwerde** in Streitigkeiten über die Kosten einschließlich der Streitwertfestsetzung durch das FG gesetzlich nicht vorgesehen und damit **unstatthaft** (BFH, Beschluss v. 24.4.2012, IX E 4/12, BFH/NV 2012, S. 1798).

Die Beschwerde gegen eine FG-Entscheidung ist deshalb ausgeschlossen, weil sie sich an einen **obersten Gerichtshof des Bundes** richten würde (vgl. § 66 Abs. 3 Satz 3 GKG). Die Beschwerde gegen eine BFH-Entscheidung wegen einer erfolglosen Kostenerinnerung (Kostenansatz beim BFH) ist ausgeschlossen, da es sich um einen Kostenansatz bei dem **Rechtsmittelgericht** selbst handelt (§ 68 Abs. 1 Satz 5 i. V. m. § 66 Abs. 1, Abs. 3 Satz 3 GKG).

Auch eine **außerordentliche Beschwerde** – wegen sog. greifbarer Gesetzeswidrigkeit – ist im Finanzrechtsstreit nicht mehr statthaft (vgl. BFH, Beschluss v. 26.1.2005, VII B 332/04, BFH/NV 2005, S. 905).

Autor: Dipl.-Finw. Werner Becker, Namborn

Impressum

Der Informations-Dienst erscheint monatlich und ist Bestandteil der Online-Datenbanken „Honorargestaltung für Steuerberater“, „Steuer Office Premium“ und „Steuer Office Gold“. So nutzen Sie Ihre Datenbank: 1. Gehen Sie auf www.haufe.de und loggen Sie sich über den Button „Anmelden“ rechts oben mit Ihren Anmeldedaten ein. Ggf. müssen Sie sich zunächst „Neu registrieren“. 2. Sobald Sie eingeloggt sind, können Sie die Datenbank über die blaue Leiste am oberen Rand der Seite starten.

ISSN 1433-0261
Best.-Nr. A03379

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Telefon: 0761 898-0
www.haufe.de

Kommanditgesellschaft, Sitz und
Registergericht Freiburg, HRA 4408
Komplementäre: Haufe-Lexware Verwaltungs GmbH, Sitz und
Registergericht Freiburg, HRB 5557; Martin Laqua

Geschäftsführung: Isabel Blank, Sandra Dittert, Markus Dränert,
Jörg Frey, Birte Hackenjos, Markus Reithwiesner,
Joachim Rotzinger, Dr. Carsten Thies

HAUFE.

Beiratsvorsitzende: Andrea Haufe

Steuernummer: 06392/11008
USt-IdNr. DE 812398835

Redaktion:
Dipl.-Kfm. Daniel Reisinger (V. i. S. d. P.)
E-Mail: honorargestaltung@haufe.de
Fax-Hotline: 0761 898-993210

Alle Angaben/Daten nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr für Vollständigkeit und Richtigkeit. Dieser Newsletter sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsschutz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlages. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen, Auswertungen durch Datenbanken und für die Speicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme.

Herstellung: Andlauer, 77966 Kappel-Grafenhausen
Satz: Fronz Daten Service, 47608 Geldern

© 1972–2017, Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe

