

StBMag Nr. 12 vom 29.11.2010 Seite 10

[Thema in der NWB Community diskutieren](#)

Rosenkrieg im Steuerdschungel

Bei der Übergabe eines Mandats von einer Kanzlei zu einer anderen knirscht es manchmal gewaltig – so können Steuerberater die Reibung vermindern

Sibylle Schikora und Sarah Lühr



Einen Mandanten von einem anderen Steuerberater zu übernehmen bedeutet nicht nur organisatorischen Aufwand. Steuerberater müssen dabei auch viel Feingefühl beweisen, denn es kommt immer wieder zum Streit mit Vorberatern. StBMag hat Steuerberater, Kanzleiberater und Rechtsanwälte gefragt, was man bei einer Mandantenübernahme beachten muss – rechtlich, organisatorisch und menschlich.

Als der neue Mandant zur Kanzlei von Helmut **Bäuerle** wechselte, war eigentlich alles wie immer. Der Steuerberater und sein Mandant saßen im Beratungszimmer in der Stuttgarter Kanzlei und planten ihre Zusammenarbeit. Doch der Neue brachte nicht nur Arbeit mit, sondern auch eine Vorgeschichte. Und der Übergang vom alten zum neuen Steuerberater verlief alles andere als einwandfrei. Denn der Vorberater arbeitete nicht gerade konstruktiv an der Mandatsübergabe mit. 20 Jahre lang hatte er für den Mandanten gearbeitet – jetzt war er verletzt und wollte die Unterlagen nicht herausgeben.

Er begründete sein Verhalten damit, dass noch eine letzte Rechnung offen stehe und er sich nicht sicher sei, ob sein ehemaliger Mandant diese noch begleichen werde. Dabei hatte der in den vergangenen 20 Jahren nie versäumt, eine Rechnung zu bezahlen. Auch dieses Mal war er lediglich vier Tage zu spät dran. Das Ergebnis: Der Mandant ärgerte sich, dass er nicht schon früher gewechselt hatte. Und **Bäuerle** konnte nicht so schnell die Arbeit aufnehmen, wie er wollte.

Zu solchen Problemen kommt es leider viel zu häufig, wenn Steuerberater ein Mandat von einem Kollegen übernehmen. Mandantenwechsel sind zwar eher selten, dennoch gehören sie in den meisten Kanzleien durchaus zum Geschäftsalltag. Zur Übergabe gehört deshalb mehr als ein optimal organisierter Ablauf. Nachdem der Mandant neu angelegt, sich in die Unterlagen eingearbeitet und die laufende Finanz- und Lohnbuchhaltung verteilt wurde, stellen sich noch zwei größere Herausforderungen: Erstens gilt es, die sich durch die Übergabe ergebenden Fallstricke zu erkennen und zu umgehen und zweitens, ein Vertrauensverhältnis zu dem neuen Mandanten aufzubauen. Beides kann sich mit Blick auf den vorigen Steuerberater schwieriger darstellen, als gemeinhin angenommen. So können bereits

StBMag Nr. 12 vom 29.11.2010

persönliche Befindlichkeiten verhindern, dass der neue Steuerberater ungehindert seine Arbeit beginnen kann.

„Jede Kündigung ist für Steuerberater schmerzhaft und für Mandanten aufwendig“, sagt Josef Weigert, Geschäftsführer der Weigert + Fischer Unternehmensberatung in Neumarkt in der Oberpfalz. Ein Steuerberaterwechsel birgt viele psychologische Knackpunkte. Der ehemalige Steuerberater verliert mitunter ein wichtiges Geschäft. Manche Mandanten verlieren das Vertrauen in die gesamte Zunft. Und Nachfolger haben die Wahl, souverän mit der Übernahme umzugehen – oder auszukosten, dass ihr Kollege Fehler gemacht hat. „Jede Mandantenübernahme ist somit ein zwischenmenschlicher Balanceakt“, sagt Weigert. Gelingt der nicht, lastet eine schwere Hypothek auf dem neuen Mandat.

Manchmal ist es emotional kompliziert

Einem Wechsel muss indes nicht immer ein unangenehmes Erlebnis vorangehen. Mandanten haben ganz unterschiedliche Gründe, warum sie sich einen neuen Steuerberater suchen. Oft geht es um Banales. Wenn ein führender Mitarbeiter eine Kanzlei verlässt, folgen ihm häufig Mandanten nach. Beim Verkauf einer Firma übernimmt der Steuerberater des Käufers die Betreuung. Manche Unternehmen können sich ihren Berater schlicht nicht mehr leisten und müssen auf einen günstigeren Zunftkollegen zurückgreifen. Manchmal wechselt ein Mandant auch nur, weil ein Nachbar, Verwandter oder Freund nun den Steuerberatertitel hat und sich um seine Steuererklärung kümmern kann. Oder im Unternehmen findet ein Generationenwechsel statt. Scheiden die Eltern aus dem Geschäft aus, sucht sich der Nachwuchs oft einen Berater, der mit ihm, zum Beispiel altersmäßig, auf einer Wellenlänge liegt. Schließlich müssen Steuerberater und Mandant zueinander passen. Derzeit sind auch die seit Anfang des Jahres geltenden Bilanzierungsregeln nach dem Gesetz zur Modernisierung des Bilanzrechts (BilMoG) häufig Grund für einen Wechsel. „Der Beratungsbedarf von Unternehmen ist immens“, sagt Weigert. „Und wenn Steuerberater diesem Bedarf nicht nachkommen, suchen sich ihre Mandanten einen neuen.“

Emotional kompliziert wird ein Wechsel vor allem, wenn die Beratung des Vorgängers nicht gestimmt hat. Meist staut sich eine Reihe negativer Erlebnisse mit dem Berater über mehrere Jahre auf. Egal, ob Angestellter oder Selbstständiger: Mandanten verlassen ihren Steuerberater eigentlich nur äußerst ungern, selbst wenn sie sich über seine Leistung ärgern. Zum einen besteht das Vertrauensverhältnis zwischen Mandant und Steuerberater häufig bereits seit mehreren Jahren. Der Steuerberater kennt nicht nur unternehmerische, sondern auch persönliche Details. Dieses Wissen müsste sich ein neuer Steuerberater erst einmal in langen Gesprächen aneignen.

Viele Mandanten sind aber vor allem zu bequem für einen Wechsel. Die Fluktuation in einer durchschnittlichen Kanzlei beträgt daher nur ein bis zwei Prozent pro Jahr. Sind Mandanten unzufrieden mit ihrem Berater, bringt eine für den Unternehmer schlecht gelaufene Betriebsprüfung meist das Fass zum Überlaufen. Muss ein Mandant Steuern nachzahlen, weil sein Berater in der Gestaltung und Vorausberechnung nicht sorgfältig genug gearbeitet hat, ist es oft aus mit der Bequemlichkeit – und dem Vertrauen. Egal, welcher Grund zu einem Wechsel geführt hat: Alle Seiten sollten mit der Situation offen umgehen, damit das Ende der Beratungsbeziehung nicht in einem Rosenkrieg endet. Für Mandanten bedeutet das, ihren früheren Steuerberater über die anstehende Übernahme zu informieren und rechtzeitig alle ausstehenden Rechnungen zu bezahlen. Sonst darf der Berater nach [§ 66 Absatz 2 StBerG](#) bzw. [§ 273 BGB](#) Unterlagen des Mandanten zurückbehalten. Eine Ausnahme besteht nur, wenn durch die Blockade ein elementarer Schaden entsteht, der nur mit Hilfe der Unterlagen verhindert werden kann. Dann nämlich ist die Ausübung des Zurückbehaltungsrechts unangemessen. Diese Einschränkung

gilt es allerdings erst einmal nachzuweisen. Daher sollten Mandanten und Berater solche Situationen möglichst vermeiden.

Das verlangt auch Steuerberater Helmut **Bäuerle** von Mandanten, die zu ihm wechseln. Für den 44-jährigen Kanzleihinhaber hat Offenheit oberste Priorität. Seine Mandanten sollen das Vormandat ordentlich beenden. **Bäuerle** sagt ihnen gleich im ersten Gespräch, sie sollen den Ex-Berater darüber informieren, dass sie nicht mehr kommen werden. „Das setze ich für den Neuanfang voraus“, sagt **Bäuerle**.

Mitunter muss der Steuerberater bei Wechslern erst einmal sorgsam wieder Vertrauen aufbauen. Dazu gehört auch, möglichst rasch die für den Mandanten relevanten Mitarbeiter einzuführen und vorzustellen, am besten schon im ersten, spätestens im zweiten Gespräch. Nach dem Kennenlernen sammelt die Kanzlei dann die benötigten Daten des Mandanten ein. Bei Privatmandanten lässt sich **Bäuerle** die letzte Steuererklärung und die letzten zwei Steuerbescheide geben. Nur selten muss er mit dem vorherigen Berater Kontakt aufnehmen. „Fast immer reichen die Informationen aus, die ich von den Mandanten erhalte“, sagt der Steuerberater.

Bei gewerblichen Mandaten ist es etwas komplizierter: „Wir kontaktieren den ehemaligen Berater, um zu klären, wie wir die Lohn- und Gehaltsdaten des Mandanten erhalten können“, erzählt **Bäuerle**. Das ist meist kein größeres Problem, weil viele Steuerberater mit einer der beiden Datev-Softwarelösungen „Lodas“ oder mit „Lohn und Gehalt“ arbeiten, wie das Team von **Bäuerle**. „Meist haben wir es mit einem fairen Kollegen zu tun, der die Übergabe ebenso schnell und professionell über die Bühne bringen will wie wir. Dann benötigen wir für die Überspielung der Daten im besten Fall ein paar Klicks“, erklärt **Bäuerle**. Seine Kanzlei rechnet bei einer Mandantenübernahme mit etwa vier Stunden, einschließlich Besprechung, Datensicherung und dem endgültigen Einspielen.

StBMag Nr. 12 vom 29.11.2010

Müssen sie jedoch das Entgeltabrechnungssystem von „Lodas“ auf „Lohn und Gehalt“ überspielen, dauert es manchmal zwei bis vier Tage, erklärt **Bäuerle**. Je nachdem, wie viele Mitarbeiter das Unternehmen beschäftigt und wie viele Daten die Kanzlei überhaupt übertragen muss. Wenn der Vorgänger kooperiert und dazu noch eine der genannten Lösungen verwendet, ist der Aufwand eines Mandantenwechsels aus organisatorischer Sicht überschaubar. Aber: „Wenn wir es mit einem Vorgänger zu tun haben, der nicht mit digitalisierten Akten arbeitet, kann es schon mal ein paar Wochen länger dauern“, sagt **Bäuerle**. Da reichen ein paar Klicks am Computer nicht. Alle Daten werden per Hand eingegeben.

Geregelte Übernahmeverfahren

Diese Vorgehensweise bevorzugt Franz-Josef Link, Inhaber der GTC Steuerberatungsgesellschaft aus dem unterfränkischen Alzenau, ganz unabhängig von der verwendeten Software. Im ersten Gespräch mit Neumandanten, die er von einem anderen Steuerberater übernimmt, sammelt er die Steuererklärungen und Jahresabschlüsse der vergangenen drei Jahre ein. Zeigt sich gleich zu Beginn, dass die Daten des Vorgänger-Steuerberaters nicht astrein sind, lässt sich Link die Unterlagen der vergangenen fünf Jahre geben. Seine Mitarbeiter pflegen dann alle Daten von Hand ins eigene Computersystem ein – einmal für das Dokumentenmanagementsystem, einmal für die Mandantenakte.

Um sauber zu arbeiten, nutzen Links Angestellte eine Checkliste, die der Steuerberater im Jahr 2004 erstellt hat. 40 Punkte umfasst diese Liste. Die Mitarbeiter geben nicht nur die Daten ein, sondern prüfen unter anderem auch, ob derzeit gegen den Mandanten juristische Verfahren laufen, kontrollieren den Schriftverkehr zwischen Vorberater und dem zuständigen Finanzamt oder vorangegangene Betriebsprüfungen. Zur Checkliste gehören auch interne Fragen: Kann Links Kanzlei das Mandat überhaupt personell stemmen? Passt das Unternehmen zum Mandantenstamm? Haben Link und seine Mitarbeiter das fachliche Wissen, um den Mandanten professionell zu beraten? Die Angestellten der unterfränkischen Kanzlei gehen die Checkliste Punkt für Punkt durch, überprüfen alle Daten und geben sie in das Computersystem ein.

Dieses System hat klare Vorteile: Link und seine Mitarbeiter starten vorbereitet in die neue Beziehung. Die Übertragung der Daten ist außerdem so streng geregelt, dass Links Angestellte die Arbeit ihrer Kollegen problemlos übernehmen können, falls diese etwa einmal krank werden. Zudem können dank der klaren Anleitung auch Praktikanten die einfache Datenübertragung übernehmen. Und sind die Daten und Informationen erst einmal nach dem festgelegten Muster aufbereitet, kann Link sich schnell in das

Mandat einlesen und sich ein erstes Bild über den Mandanten machen. Die Checkliste hat sich bewährt: „Wir arbeiten gründlicher, besser und auch schneller“, sagt Link. Seit der Steuerberater die Aufgaben so klar vorgegeben hat, gibt es keine Informationslücken mehr in den Akten. Außerdem stellen der Steuerberater und seine Mitarbeiter sicher, dass sie keine Informationen vergessen oder mögliche Fehler des Vorgängers übersehen haben.

Fallen dem neuen Steuerberater Unstimmigkeiten in der Arbeit seines Vorgängers auf, sollte er sensibel mit seiner Entdeckung umgehen. Handelt es sich lediglich um Kleinigkeiten, Beträge von wenigen hundert Euro, weil etwa ein Posten mit der falschen Umsatzsteuer gebucht wurde, sollten Berater die Vergangenheit ruhen lassen. Sobald der neue Steuerberater die Daten korrigiert hat, kann er mit einer sauberen Buchführung beginnen. Das heißt: Erst einmal das finanzielle und haftungsrechtliche Ausmaß abschätzen und dann handeln, in der Praxis

StBMag Nr. 12 vom 29.11.2010

also über kleinere Schwächen hinwegsehen und bei gravierenden Fehlern die nötigen Konsequenzen ziehen. Wenn etwa Werte der Bilanz nicht stimmen oder der Vorgänger Daten für den Jahresabschluss falsch erhoben hat, führt kein Weg daran vorbei, den Mandanten damit zu konfrontieren. Denn grobe Unstimmigkeiten müssen spätestens im nächsten Jahresabschluss durch den neuen Berater berichtigt werden, damit sich dieser nicht selbst angreifbar macht (siehe hierzu auch Interview „Auf der sicheren Seite“, Seite 15).

Heikle Fehlerkorrekturen

Zwar sind Steuerberater grundsätzlich nicht verpflichtet, die Unterlagen des Vorgängers zu kontrollieren. Die einzige Pflicht besteht darin, ihre Tätigkeit als Steuerberater ordnungsgemäß zu erfüllen. Hierzu zählt aber auch, dass man sich die Fehler des Vorberaters nicht zu eigen macht. Diese Problematik stellt sich insbesondere im Bereich des Jahresabschlusses. Blindes Vertrauen in die Richtigkeit der Bilanzansätze und Bewertungen innerhalb der durch den Vorberater erstellten Vorjahresbilanz ist fehl am Platz. Immerhin ist bei der Bilanzerstellung neben dem Kontinuitäts- auch das Stichtagsprinzip zu beachten. Deshalb ist es bei einer Mandantenübernahme ratsam, insbesondere die kritischen Bilanzpositionen wie Immobilien, Forderungen, Verbindlichkeiten sowie Gesellschafterverrechnungskonten genau in Augenschein zu nehmen.

„Steuerberater müssen einen sauberen Abschluss abgeben und müssen deshalb sicherstellen, dass sie ihre Aufgaben gründlich erledigen“, sagt Rechtsanwalt Erich Hartmann vom Spezialversicherer Hiscox. Die Beurteilung muss hierbei eigenständig und insoweit unabhängig von der Arbeit des Vorgängers erbracht werden. „Natürlich gibt es das Kontinuitätsprinzip, das jeder Jahresabschluss erfüllen muss“, sagt Hartmann. „Sind die Werte des Vorgängers aber nicht plausibel, bleibt Steuerberatern keine andere Wahl, als diese im neuen Abschluss zu korrigieren.“ Wer einen Fehler entdeckt, aufgrund dessen ein Schaden droht, muss seinen Mandanten darauf hinweisen. Die Entscheidung, wie nun mit der Situation umzugehen ist, liegt dann grundsätzlich jedoch beim Mandanten. Dieser muss, nach entsprechender Unterrichtung durch den neuen Berater, das weitere Vorgehen bestimmen. Jedoch bleibt dem Mandanten in vielen Fällen kaum eine andere Wahl, als dem neuen Berater freie Hand für die Korrekturen zu lassen. „Sonst kann dieser den neuen Jahresabschluss nicht machen“, sagt Hartmann.

Ist die Frage nach der Notwendigkeit der Korrektur noch relativ einfach zu beantworten, ist die Frage, wer die Kosten hierfür zu tragen hat, meist wesentlich diffiziler. Insbesondere dann, wenn viele Stunden in die Aufarbeitung und Korrektur der Vergangenheit aufgewendet werden müssen. Steuerberater sollten sich in diesem Fall genau überlegen, ob sie die anfallenden Kosten in Rechnung stellen oder nicht. Schließlich ist das Vertrauensverhältnis zum neuen Mandanten noch sehr jung und kann Schaden nehmen. Steigt die Streitsumme auf mehrere tausend Euro, fällt es zugegebenermaßen schwer, die Kosten vollständig selbst zu tragen. Rechtlich müsste der Vorberater diese zusätzlichen Kosten tragen, wenn er eine Pflichtverletzung begangen und diese auch zu vertreten hat und ihm kein Anspruch auf Selbstvornahme der Korrektur zusteht. Ob er aber eine Pflichtverletzung begangen hat, hängt nicht zuletzt auch vom Vertragstyp ab, der dem vorangegangenen Mandatsverhältnis zugrunde lag. In Betracht kommt hier sowohl ein Dienst-, aber auch ein Werkvertrag. Die Art des jeweiligen Auftrages bestimmt den Vertragstyp und damit die jeweiligen Pflichten der Vertragsparteien. Schematische Einordnungen verbieten sich hier. Es kommt – wie so oft in der Juristerei – auf den Einzelfall an.

Doch selbst wenn der Vertragstyp feststeht und dem Vorberater eine Pflichtverletzung in Gestalt der Schlechtleistung nachgewiesen werden kann, ist damit noch nicht die Frage beantwortet, ob der

Vorberater letztendlich auch das Honorar des neuen Beraters für die Korrekturen zu tragen hat. Es ist nämlich zunächst zu prüfen, ob dem Vorberater nicht ein Recht zur Selbstvornahme der Korrekturen zusteht. Wird ihm dieses Recht ohne ausreichende Rechtfertigung abgeschnitten, verliert der Mandant in der Regel seinen Schadensersatzanspruch gegen den Vorberater.

Bei größeren Beträgen, bei denen eine gütige Einigung zwischen Mandant und Vorberater unwahrscheinlich erscheint, empfiehlt es sich – trotz aller gebotenen Kollegialität unter Steuerberatern – den Mandanten an einen Anwalt zu verweisen, damit dieser die weiteren rechtlichen Schritte überprüfen kann.

In jedem Fall ist es ratsam, die Korrekturen und den daraus resultierenden Mehraufwand ausreichend zu dokumentieren.

StBMag Nr. 12 vom 29.11.2010

Denn selbst bei einer voraussichtlich gütlichen Einigung hat der Vorberater ein berechtigtes Interesse daran, Grund und Umfang des Mehraufwandes zu erfahren. Kann dieses Interesse nicht ausreichend befriedigt werden, wird auch der verständnisvollste Vorberater gegen ihn gerichtete Ansprüche von sich weisen.

Darüber hinaus möchte in aller Regel auch der Mandant wissen, welche Probleme es mit der Arbeit des Vorberaters gab und woher der Mehraufwand stammt. Schließlich ist er zunächst Adressat der Rechnung für den Mehraufwand. Wie er diese begleicht und ob er sich das Geld von seinem Vorberater zurückholt, liegt in seinem Ermessen. Von daher kommt es in der Praxis zur Vermeidung von unnötigen Streitigkeiten nicht selten vor, dass sich Vorberater und Mandant die Kosten teilen bzw. letzterer die Kosten trotz eines berechtigten Anspruches gegen den Vorberater alleine trägt.

Die KostenfrageSelbstverständlich kann auch der aktuelle Steuerberater einen Anteil der Kosten übernehmen. „Das weckt gerade beim neuen Mandanten Vertrauen“, sagt Kanzleiberater Weigert. In diesen Fällen sollte der Berater deshalb darauf achten, dass der Mandant die teilweise Kostenübernahme auch mitbekommt. Die einfache Nichtfakturierung eines Teils der angefallenen Aufwendungen ist aus diesem Grund der schlechteste Weg. Es empfiehlt sich vielmehr, sämtliche Kosten dem Mandanten zunächst in Rechnung zu stellen und ihm zeitgleich eine Gutschrift über einen Teil der Rechnung zu erteilen. Nur so bekommt der Mandant sicher mit, dass man auch als Berater in die neue Geschäftsbeziehung investiert. Eine Feststellung, die übrigens nicht nur bei problematischen Mandatsübernahmen zutrifft. Grundsätzlich sollten sich Steuerberater nämlich darüber im Klaren sein, dass jede Mandatsübernahme zunächst Geld kostet und man selbst erst einmal draufzahlt.

Neben den Komplikationen wegen Mehraufwendungen aufgrund von Korrekturen sind noch offene Rechnungen des Altberaters ein weiterer, nicht selten vorkommender Streitpunkt, sagt Steuerberater Peter Freiß. Der 55-jährige Steuerberater und Wirtschaftsprüfer führt seit dem Jahr 2005 eine Kanzlei in Nürnberg. Er selbst verhält sich professionell, wenn ein Mandant weggeht, sagt er: „Mit zwei Anrufen ist alles erledigt.“ Das klappt anders herum nicht immer so gut, berichtet Freiß. Kürzlich hat er eine Mandantin übernommen, die nach dem Tod ihres Mannes zu ihm wechselte. Da die Witwe nichts von den Vereinbarungen zwischen ihrem verstorbenen Mann und dem Vorberater wusste, wollte sie zunächst eine ausstehende Gebühr nicht bezahlen. Der Ex-Berater hielt notwendige Unterlagen zurück, und Freiß musste den Schlamassel ausbaden. „Das ist natürlich unerquicklich“, sagt Freiß diplomatisch. „Wir raten in solchen Fällen dazu, zu bezahlen oder sich irgendwie zu einigen, damit es weitergeht.“

Ein sachlicher Ton und ein versöhnlicher, loyaler Umgang mit den Berufskollegen sind für Freiß unabdingbar. Es interessiert ihn nicht, woher ein Fehler genau rühre, bekennt er: „Wir Steuerberater stecken nicht alle unter einer Decke, aber wir verhalten uns kollegial und hacken nicht aufeinander herum“, sagt Freiß. „Miteinander zu reden ist extrem wichtig, das gilt für unsere interne Kanzleikommunikation ebenso wie für die Kommunikation mit dem Vorgänger.“ Manchmal ruft der Steuerberater beim Vorberater an, um offene Fragen zu klären oder zu besprechen, wenn etwas versäumt wurde. „Ich höre mir auch gerne die Meinung von Kollegen zu strittigen Fragen an“, sagt er.

Auch der Alzenauer Steuerberater Link rät zu einem möglichst kollegialen Verhalten. „Man sollte einen Wechsel sportlich nehmen und sich kooperativ zeigen“, sagt Link. „Mandanten kommen ja auch mal zurück.“ Er hat das selbst erlebt. Einer seiner Mandanten wechselte unzufrieden zu einem anderen Steuerberater, kam allerdings nach einem Jahr wieder zurück. „Mandanten wissen nicht unbedingt, was

sie an einem haben“, sagt Link. Auch deshalb sollten Steuerberater den Weggang nicht persönlich nehmen, ihre Tür stets offen halten und kooperieren.

Und damit es erst überhaupt nicht soweit kommt, dass ein Mandant seinen Steuerberater verlassen will, rät Weigert, sich noch stärker um die eigenen Mandanten zu kümmern. „Sie wenden sich nur an einen anderen Steuerberater, wenn sie sich von ihrem vernachlässigt, nicht ausreichend betreut und vor allem schlecht beraten fühlen“, sagt Weigert. „Jede Kleinigkeit kann dann zum Anlass werden, dass der Mandant geht.“



*Dipl. Ök. Helmut **Bäuerle**, StB, aus Stuttgart setzt auf Offenheit.*



StB WP Peter Freiß aus Nürnberg braucht zwei Anrufe.



RA Erich Hartmann vom Spezialversicherer Hiscox, München.



Kanzleiberater Josef Weigert aus Neumarkt in der Oberpfalz.



StB Franz-Josef Link von der GTC Steuerberatung GmbH prüft mit seinen Mitarbeitern jedes zu übernehmende Mandat mit einer Checkliste.

StBMag Nr. 12 vom 29.11.2010

Interview: Auf der sicheren Seite

Mandantenübernahmen sollten nicht nur reibungslos ablaufen, sondern auch juristisch einwandfrei. Erich Hartmann, Rechtsanwalt beim Spezialversicherer Hiscox, erklärt, wie Steuerberater sich haftungsrechtlich absichern.

Herr Hartmann, was muss bei einer Mandantenübernahme von einem Vorgänger beachtet werden?

Steuerberater können nicht für die Fehler ihrer Vorgänger belangt werden. Allerdings müssen Steuerberater mit der Arbeit des früheren Beraters sensibel umgehen und möglichst verhindern, mit fehlerhaften Daten in der Bilanz oder im Jahresabschluss weiterzuarbeiten. Ab dem Zeitpunkt der Übernahme ist das dann nicht mehr nur der Fehler des Vorgängers, sondern gegebenenfalls auch der eigene.

Wie können sich Steuerberater dagegen absichern, für Fehler in Haftung genommen zu werden, die sie nicht gemacht haben?

Indem sie den Inhalt jedes Treffens und jedes Gesprächs dokumentieren, gerade zu Beginn einer Mandantenbeziehung. Wann sie das Mandant übernommen haben, welche Dokumente sie erhalten haben, welche Unterlagen sie noch angefordert haben, welche Aufgaben sie übernehmen sollen und inwieweit sie ihre Mandanten bereits steuerrechtlich und betriebswirtschaftlich beraten haben. Eine solche Dokumentation ist grundsätzlich sinnvoll, und bei einer Übernahme vor allem wichtig, um den Übergang zwischen altem und neuem Berater möglichst scharf zu trennen.

Wie sollte eine solche Dokumentation aussehen?

Handelt es sich um einen vertrauten Mandanten, reicht in der Regel ein informeller Brief, in dem der Steuerberater aufzählt, was er und sein Mandant im Gespräch oder beim Treffen besprochen und vereinbart haben. Die Form sollte zum Mandanten passen. Je weniger vertraut das Verhältnis zwischen Steuerberater und Mandant ist, desto formeller sollte die Dokumentation sein, mitunter sogar ein vom Mandanten gegengezeichnetes Gesprächsprotokoll.

Und was können Steuerberater abseits der Dokumentation dafür tun, dass ein Mandant nicht irgendwann einmal Schadenersatz einklagt?

Steuerberater können sich absichern, indem sie ihre Mandanten erst einmal kennenlernen, bevor sie das Mandat übernehmen. Mit der Frage „Mit wem habe ich es zu tun?“ stellen Steuerberater die erste wesentliche Weiche für ein dauerhaftes und vertrauensvolles Mandat und können abschätzen, ob sie vielleicht ein überproportional hohes Haftungsrisiko eingehen. Dazu gehört auch die Frage, ob ein Mandant schon einmal einen Haftpflichtfall mit einem früheren Berater hatte.

Wie sollten sich Steuerberater verhalten, wenn sie einen Fehler des Vorberaters entdecken?

Sie sollten ausschließlich den Mandanten auf ihre Entdeckung hinweisen und ihm raten, sich an einen Anwalt zu wenden, falls ein wirtschaftlicher Nachteil erkennbar ist. Sollte noch eine Heilung des entdeckten Umstandes möglich sein, muss der Steuerberater die steuerrechtlich erforderlichen Maßnahmen wie einen fristwahrenden Rechtsbehelf mit dem Mandanten unverzüglich abstimmen – und diesen Schritt wieder dokumentieren. Damit haben Steuerberater ihrer Pflicht Genüge getan und können rechtlich nicht dafür belangt werden.

Wie sollten sich Steuerberater zu der Beratung ihres Vorgängers stellen?

Beim Thema Geldanlage sollten sich Steuerberater klar abgrenzen. Schließlich gehört die umfassende Finanzplanung mit Empfehlungen von Produkten nicht in den berufsrechtlichen Rahmen von Steuerberatern. Bei einer Übernahme sollten sie klarstellen, dass sie die Finanzanlagen des Mandanten nicht geprüft haben, ebenso wenig die Tipps des Vorgängers. Eine solche Aussage muss der Steuerberater nicht gleich zu Beginn aussprechen. Schließlich will er das Vertrauen des Mandanten gewinnen und ihn nicht damit abschrecken, dass sein neuer Berater nichts mit den Altlasten zu tun haben will. Die klare Abgrenzung sollte natürlich wieder dokumentiert werden.



Fundstelle(n):

StBMag 12/2010 Seite 10

NWB DokID: DAAAD-56442

[Thema in der NWB Community diskutieren](#)