

Das Honorar in der Krise - wie rechne ich als Berater sicher ab?

I. Problematik

Eine Vielzahl von Mandanten befinden sich durch die Corona-Pandemie in wirtschaftlichen Schwierigkeiten. Als Berater versucht man diese Mandanten bestmöglich zu unterstützen. **Im Falle der Insolvenz des Mandanten** besteht aber oft ein großes **Risiko von Haftung und Anfechtungsansprüchen gegen die Berater**.

Mit der Insolvenzanfechtung hat der Insolvenzverwalter die Möglichkeit Honorarzahungen vom Berater zurück zu fordern, obwohl der Steuerberater seine Leistungen ordnungsgemäß erbracht hatte.

- Gerade die **langfristige Beratung** führt oft zu Kenntnissen über Krisensituationen
- **Dauermandate** (StB) führen zudem oft zu höheren Rückständen
- Hinzu kommen **Formfehler** bei Vorschussnote/Rechnungen
- Alternative Zahlungsmodi oft **inkongruent**

--> es ist unverzichtbar, einige Regeln bei der Honorarabrechnung zu beachten

II. Anfechtung

1. Sonderregel während der Aussetzung der Antragspflicht

Zahlungen oder Sicherheitsleistungen des Mandanten, die dieser in der Art und zu der Zeit beanspruchen konnte, sind in einem späteren Insolvenzverfahren nicht anfechtbar, solange die Pflicht zur Stellung eines Insolvenzantrags ausgesetzt war, vgl. § 2 I Nr.4 COVInsAG (bis 30.04.2021);

Achtung: Dies gilt nicht, wenn dem Berater bekannt war, dass die Sanierungs- und Finanzierungsbemühungen des Mandanten nicht zur Beseitigung einer eingetretenen Zahlungsunfähigkeit geeignet gewesen sind. Entsprechendes gilt für:

- Leistungen an Erfüllung statt oder erfüllungshalber;
- Zahlungen durch einen Dritten auf Anweisung des Schuldners;
- die Bestellung einer anderen, als der ursprünglich vereinbarten Sicherheit, wenn diese nicht werthaltiger ist;
- die Verkürzung von Zahlungszielen und
- die Gewährung von Zahlungserleichterungen.

Wenn die Ausnahmeerlaubnis des § 2 COVInsAG nicht greift, **gelten die gewöhnlichen Anfechtungsregeln.**

2. Wichtigsten Anfechtungstatbestände für Berater

a) Fallgruppe 1

Anspruch (=Honorar) und Leistung (=Zahlung) **decken** sich, aber dem **Berater war die Zahlungsunfähigkeit des Mandanten bekannt;**

-> Honorar der **letzten 3 Monaten vor Insolvenzantrag** muss zurückgezahlt werden.

b) Fallgruppe 2

Keine Kenntnis des Beraters von der Zahlungsunfähigkeit, **aber Anspruch und Leistung (Zahlung) decken sich nicht** (z.B. Verjährung, Vollstreckung, fehlende Fälligkeit, nicht so geschuldet) und Zahlungsunfähigkeit des Schuldners liegt objektiv vor, § 131 InsO

-> Honorar der letzten 3 Monaten muss zurückgezahlt werden.

c) Fallgruppe 3

Kenntnis des Beraters von der (drohenden)Zahlungsunfähigkeit des Mandanten und von der Benachteiligung anderer Gläubiger. Hatte der Berater mit dem Schuldner eine Zahlungsvereinbarung getroffen oder diesem in sonstiger Weise eine Zahlungserleichterung gewährt wird vermutet, dass kein Benachteiligungsvorsatz vorlag.

-> **10 Jahre anfechtbar**, bei nahen Angehörigen 2 Jahre (§ 133 InsO)

d) Fallgruppe 4:

Der Berater erhält von seiner Mandantin als Dank für seine treuen Dienste eine teure Uhr

-> Schenkungen (über 200 €) sind 4 Jahre lang anfechtbar.

e) Fallgruppe 5:

Der Berater erhält vor der Insolvenz ein Darlehen zurück, das er zuvor einem Unternehmen als Gesellschafter gegeben hatte.

-> Befriedigungsgewährung 1 Jahr lang anfechtbar

-> Sicherungsgewährung 10 Jahre lang anfechtbar

3. Auswege aus der Anfechtung

d) Ausweg Bargeschäft

Keine Anfechtung bei Bargeschäft gemäß § 142 InsO. Ein Bargeschäft liegt vor:

- Leistungsaustausch, der auf einer Vereinbarung/Vertrag der Beteiligten beruht

- gleichwertige Gegenleistung
- Unmittelbarkeit, Leistung und Gegenleistung innerhalb 30 Tagen erbracht, abgerechnet und bezahlt
- Es bietet sich an, möglichst einzelne Teilleistungen und Teilhonorare separat zu vereinbaren und abzurechnen, damit die vorgenannten Kriterien erfüllt werden

Berater sollten bei Krisenmandanten **Vorschüsse** verlangen:

- Höhe des Vorschusses darf den Wert der Leistung für die nächsten 30 Tage nicht überschreiten
- Stundenhonorare sind anspruchsvoller als Gegenstandsrechnungen zu rechtfertigen
- **wichtig:** Zeit- und Leistungserfassung, Stundenhonorar darf grds. höher als RVG sein
- Der Berater kann mit seinem Mandanten auch während des laufenden (Dauer-)Mandats vereinbaren, offene Teilleistungen künftig nur gegen entsprechende Vorschüsse zu erbringen.
- **FAZIT:** Es ist darauf zu achten, dass einerseits die 30-Tage-Frist eingehalten wird. Andererseits dürfen im Rahmen der Bargeschäftsregelung nur die für den laufenden Einsatz anfallenden Gebühren verlangt und abgerechnet werden.

e) Ausweg Zahlung von unbeteiligter Dritten („reiche Oma“)

Keine Anfechtung, falls Geld von unbeteiligten Dritten stammt und

- Kein Anspruch des Mandanten gegen den Dritten (z.B. Bekannter, Gf der GmbH)
- Kein Anspruch (z. B. Gesamtschuldner) des Beraters gegen den Dritten
- Geld stammt aus dem Vermögen des Dritten und nicht des Schuldners

f) Ausweg Abtretung

Keine Anfechtung, wenn Sicherheitsleistung im Voraus vereinbart

- **Beispiel:** Mandant hat seit sechs Monaten keine monatliche Buchhaltung mehr gemacht und benötigt dringend für eine Bankfinanzierung die laufende Buchhaltung und die aktuellen JA.
- Der hilfsbereite Steuerberater vereinbart daraufhin mit dem Mandanten die sicherungsweise Abtretung einer Maschine (Forderungen, Steuererstattungsansprüchen etc.) für die noch anstehenden Leistungen.
- Der Mandant erhält trotz der kompetenten Unterstützung seines Steuerberaters keine Bankfinanzierung und muss 2 Monate später die Insolvenz beantragen.
- **Lösung:** Absicherung Honorar für neue/zukünftige Leistungen erfolgreich