

Bundesfinanzhof

Datenzugriffsrecht der Finanzverwaltung

Das FA kann einen Zugriff auf Daten von gesetzlich nicht vorgeschriebenen elektronischen Aufzeichnungen nicht verlangen. Diese Grundsatzentscheidung hat der BFH mit Urteil vom 24.6.09 (VIII R 80/06, Abruf-Nr. 093170) getroffen. Die mit dem Steuersenkungsgesetz eingeführte und seit 2002 anwendbare Vorschrift des § 147 Abs. 6 AO eröffnet der Steuerverwaltung im Rahmen einer Außenprüfung das Recht, in elektronisch geführte Daten und Aufzeichnungen Einsicht zu nehmen und diese maschinell auszuwerten. Die Finanzverwaltung ist auf diese Weise in der Lage, sehr große Datenmengen mit überschaubarem Aufwand und innerhalb vergleichsweise kurzer Zeit effektiv zu überprüfen.



www.iww.de
Abruf-Nr. 093170

Sachverhalt

Im Streitfall ging es um die Reichweite der Befugnisse aus § 147 Abs. 6 AO. Geklagt hatte eine Freiberufler-Sozietät, die ihren Gewinn gemäß § 4 Abs. 3 EStG ermittelte. Sie hatte sich in der Außenprüfung geweigert, einer entsprechenden Aufforderung des Prüfers Folge zu leisten, ihm Einsicht in die von ihr freiwillig erstellte elektronische Bestandsbuchhaltung zu gewähren. Das FG hatte der Klägerin Recht gegeben.

Entscheidung

Der BFH hat die Entscheidung des FG nun bestätigt und zu den Grenzen des Dateneinsichtsrechts grundsätzlich Stellung genommen. Nach dem Gesetz besteht das Einsichtsrecht nur im Umfang der gesetzlichen Aufbewahrungspflicht in § 147 Abs. 1 AO. Deren Umfang war bislang unklar. Der BFH hat entschieden, dass nur solche Unterlagen gemäß § 147 Abs. 1 AO aufzubewahren sind, die zum Verständnis und zur Überprüfung gesetzlich geforderter Aufzeichnungen erforderlich sind. Gesetzliche Aufzeichnungs- und in der Folge entsprechende Aufbewahrungspflichten treffen zwar auch Einnahmenüberschussrechner. Da das Finanzamt im Streitfall aber Einsicht in gesetzlich nicht geforderte Aufzeichnungen verlangt hatte, war sein Verlangen rechtswidrig.

Einsichtsrecht nur im Umfang der gesetzlichen Aufbewahrungspflicht

Kanzleimanagement

Was ist ein guter Auftrag?– Erfolgskriterium Mandantenauswahl

von StB Stefan Lami, Tirol

Auf das Wesentlichste reduziert sind es zwei Fragen, die für den Kanzleierfolg bestimmend sind. Erstens: „Wer arbeitet für die Kanzlei?“ Und zweitens: „Für wen arbeitet die Kanzlei?“ In Bezug auf die erste Frage tut sich in der Branche einiges. Viele Kanzleien investieren richtig Zeit und Geld, um die richtigen Mitarbeiter zu finden. Mehrere Einstellungsgespräche werden geführt, es gibt einen Schnuppertag, das Team wird befragt

Wer und für wen arbeitet die Kanzlei?

und eine Probezeit vereinbart. Das ist gut so, und ich möchte betonen, dass man für die Bewältigung der Herausforderung „Wer arbeitet für die Kanzlei?“ gar nicht genug tun kann. Leider stelle ich bei meiner täglichen Arbeit fest, dass dagegen bei der Auswahl der Mandanten nicht in diesem Ausmaß systematisch und zielgerichtet vorgegangen wird.

Ich möchte Ihnen eine praktische Vorgehensweise der Mandantenauswahl vorstellen. Es handelt sich um ein 3-stufiges Verfahren, das sicherstellen soll, dass nur diejenigen Mandanten aufgenommen werden, die Sie wirklich betreuen möchten und durch die Sie die Voraussetzungen für eine langfristig positive Entwicklung Ihres Mandantenstammes schaffen. Weiters finden Sie in diesem Beitrag einen Quick-Check zur Beurteilung neuer Aufträge.

Praktische Vorgehensweise bei der Mandantenauswahl

Stufe 1: Klären Sie die Frage: „Kann der Mandant unser Honorar bezahlen?“

Wer, wenn nicht Sie als Steuerberater, kann diese Frage am Besten beurteilen. Es sind einfache Maßnahmen, um Klarheit zu erlangen:

- Überprüfung der Referenzen (Banken, Rechtsanwalt, Notar, Versicherungen etc.).
- Kontakt zum vorherigen Steuerberater (falls vorhanden), um möglichst viel darüber zu erfahren, warum das Auftragsverhältnis beendet wurde.
- Check der finanziellen Situation (Jahresabschluss, andere Unterlagen).
- Überprüfung des Mandanten bei Wirtschaftsdatenbanken

Bei Unternehmensgründern stellt sich zusätzlich die Frage nach der Finanzierung der Gründung. Überprüfen Sie daher auch die Qualität des Businessplans (sofern Sie ihn nicht gemeinsam mit dem Unternehmensgründer erstellen).

Frage nach der Finanzierung der Gründung

Sollte die Frage der Stufe 1 nicht eindeutig mit „Ja“ beantwortet werden können, dann erübrigt sich jede weitere Vorgangsweise. Außer Sie sehen diesen Auftrag als „Pro Bono“ (der guten Sache wegen) an.

Stufe 2: Klären Sie die Frage: „Will der Mandant unser Honorar bezahlen?“

Diese Frage ist schon etwas schwieriger zu beantworten. Sie müssen sich mit dem Mandanten auseinandersetzen und versuchen, möglichst viel über ihn zu erfahren. Die wichtigsten Fragestellungen sind dabei:

- Welche konkreten Erwartungen hat der Mandant?
- Was sind die wichtigsten Probleme und Umstände im Leben und Unternehmen des Mandanten?
- Können wir diese Erwartungen erfüllen?
- Welchen Wert haben die Dienstleistungen eines Steuerberaters für den Mandant?

In dieser Phase müssen Sie Ihr Angebot präsentieren und gleichzeitig überprüfen, ob der potenzielle Mandant dieses Angebot auch schätzt. Sie müssen herausfinden, ob der Mandant lediglich ein Price-Shopper ist, der immer den billigsten Anbieter sucht, oder ob der Mandant an einer dauerhaften – für beide Teile Erfolg versprechenden – Beziehung interessiert ist.

Frage nach dem Interesse einer dauerhaften Beziehung

Eine Möglichkeit, die Zahlungsbereitschaft des Mandanten festzustellen, ist eine (kleine) Anzahlung festzusetzen, bevor Sie mit der Arbeit beginnen. Es geht dabei nicht darum, dass Sie dadurch eine Vorfinanzierung Ihrer Ausgaben erreichen, sondern mehr um die symbolische Bedeutung.

Wenn Sie keine Anzahlung festsetzen möchten, empfehle ich Ihnen, sehr rasch die erste Honorarnote zu stellen. Damit können Sie die Zahlungsbereitschaft des Mandanten überprüfen. Sollte der Mandant die erste Honorarnote nicht pünktlich bezahlen, müssen Sie aktiv werden. Wenn Sie schon zu Beginn „nachlässig“ sind, dann werden Sie beim Mandanten den Eindruck erwecken, dass Zahlungsziele beim Steuerberater keine große Bedeutung haben.

Stufe 3 – Klären Sie die Frage : „Wollen wir mit diesem Mandant zusammenarbeiten?“

Hat der Mandant die ersten beiden Stufen des Selektionsprozesses bestanden, fragen Sie sich, ob Sie mit diesem Mandanten zusammenarbeiten wollen. Anhand der folgenden Checkliste können Sie das schnell und einfach überprüfen.

Checkliste zur Mandantenauswahl:

Nr.	Kriterium	Ja/Nein
1	Der Mandant hat eine angenehme Persönlichkeit.	
2	Der Mandant ist bereit, Ratschläge anzunehmen.	
3	Der Mandant hat eine positive Grundeinstellung.	
4	Der Mandant ist fachlich kompetent.	
5	Das Unternehmen des Mandanten ist rentabel.	
6	Das Unternehmen des Mandanten ist nicht nachhaltig kapitalschwach.	
7	Die Branche des Mandanten ist nicht von wenigen Kunden bzw. Lieferanten dominiert.	
8	Es besteht eine konkrete Nachfrage nach dem Produkt oder der Dienstleistung des Unternehmens.	
9	Das Unternehmen hat die Möglichkeit, sich am Markt zu differenzieren.	
10	Das Unternehmen kann durch Planung und Controlling produktiver werden.	
+	Das Unternehmen des Mandanten besteht idealer Weise seit 3 Jahren.	

Gehen Sie diese Checkliste nicht in Anwesenheit des Mandanten durch, sondern beurteilen Sie nach dem ersten Gespräch für sich diese Fragen. Der Mandant ist jedenfalls qualifiziert, wenn er mehr als 8 „Ja’s“ erhält. Sollte er weniger als 5 „Ja’s“ erhalten, rate ich Ihnen davon ab, diesen Mandanten zu betreuen. Liegt er dazwischen, müssen Sie die Bedeutung der Kriterien gewichten und im Einzelfall entscheiden.

Ihre Kanzlei ist Ihre Mandantenliste

Der Wert Ihrer Kanzlei ist – in großen Maßen – Ihre Mandantenliste. Daneben wird der Wert Ihrer Kanzlei durch Ihre Mitarbeiter bestimmt. Sie erinnern sich an die beiden Fragen am Beginn dieses Beitrags?

Die Verwendung der Checkliste zur Mandantenauswahl wird Ihnen helfen, Ihre Mandantenliste zu verbessern. Ihre derzeitigen Mandanten sind nichts anderes als die Folge aller bisher getroffenen Entscheidungen bei der Auswahl Ihrer Mandanten (Ausnahme: Sie haben eine bestehende Kanzlei übernommen).

Diese Checkliste kann auch für die Mandantenanalyse eingesetzt werden. Überprüfen Sie Ihre bestehenden Mandanten hinsichtlich der oben genannten Kriterien. Mandanten mit weniger als 5 „Ja’s“ sollten Sie sehr kritisch beobachten, Mandanten mit nur 3 „Ja’s“ oder weniger sind D-Mandanten, von denen Sie sich jedenfalls trennen sollten).

Analyse der bestehenden Mandate

Auftrags-Quick-Check

In vielen Steuerberatungskanzleien wird – leider – üblicherweise jeder Auftrag (und jeder Mandant) angenommen. Für eine zielorientierte Kanzleientwicklung ist diese Tatsache nicht gut.

Mit den acht Fragen des Auftrags-Quick-Checks können Sie, sofern die getroffene Aussage auch für Ihre Kanzlei zutrifft, gegensteuern:

Auftrags-Quick-Test

1.	Lernen wir bei diesem Auftrag etwas dazu? Wird uns der Auftrag neues Wissen oder neue Fähigkeiten vermitteln?
2.	Gewinnen wir durch diesen Auftrag einen Kontakt zu einem wirklich wichtigen Mandanten?
3.	Können wir durch diesen Auftrag eine bereits bestehende Mandantenbeziehung nicht nur erhalten, sondern stärken?
4.	Führt dieser Auftrag zu einem höheren Leverage-Effekt als bisher?
5.	Führt dieser Auftrag zu einem höheren Stundensatz als bisher?
6.	Eröffnet uns dieser Auftrag einen Zugang zu einer neuen (attraktiven) Branche?
7.	Eröffnet uns dieser Auftrag ein neues (attraktives) Geschäftsfeld?
8.	Führt dieser Auftrag zu noch besseren Aufträgen mit diesem Mandanten?

Falls Sie keine dieser Fragen mit „Ja“ beantworten, dann stellt sich die Frage, warum und ob Sie diesen Auftrag annehmen sollten.

Ein Resümee zum Nachdenken

- „Ihre Kanzlei ist nur so gut wie Ihre Mandantenliste“.
- „Ihre Kanzlei kann nur besser werden, wenn sie bessere Mandanten hat“
- „Schlechte Mandanten ziehen schlechte Mandanten an“.
- „Schlechte Mandanten vertreiben gute Mandanten“.

Scheinbar triviale Aussagen. Für eine gezielte Kanzleientwicklung ist es jedoch notwendig, sich diese „Wahrheiten“ immer wieder in Erinnerung zu rufen und täglich an deren Einhaltung zu arbeiten.

Triviale aber entscheidende Aussagen für die gezielte Kanzleientwicklung