

## Gesetzesänderung: Erfolgshonorare in Ausnahmefällen zulässig

Am 1. Juli 2008 trat das Gesetz zur Neuregelung des Verbots der Vereinbarung von Erfolgshonoraren in Kraft. Auch nach neuer Rechtslage bleiben Erfolgshonorare grundsätzlich verboten. Ausnahmsweise und auch nur im Einzelfall dürfen nunmehr aber Erfolgshonorare vereinbart werden, „*wenn der Auftraggeber aufgrund seiner wirtschaftlichen Verhältnisse bei verständiger Betrachtung ohne die Vereinbarung eines Erfolgshonorars von der Rechtsverfolgung abgehalten würde.*“ (§ 9a Abs. 2 StBerG). Ein Beispiel ist ein mittelloser Mandant, der wirtschaftlich nicht in der Lage wäre, einen Einspruch gegen einen Steuerbescheid einzulegen, weil er seinen Steuerberater nicht bezahlen könnte. In Betracht kommt aber auch ein vermögender Mandant, wenn - z. B. bei sehr hohem Streitwert und unsicheren Erfolgsaussichten - die Vereinbarung eines Erfolgshonorars der einzig wirtschaftlich sinnvolle Weg zur Rechtsdurchsetzung ist.

### Was sind Erfolgshonorare?

Erfolgshonorare sind nach § 9a Abs. 1 S. 1 StBerG „*Vereinbarungen, durch die eine Vergütung für eine Hilfeleistung in Steuersachen oder ihre Höhe vom Ausgang der Sache oder vom Erfolg der Tätigkeit abhängig gemacht wird oder nach denen der Steuerberater oder Steuerbevollmächtigte einen Teil der zu erzielenden Steuerermäßigung, Steuerersparnis oder Steuervergütung als Honorar erzielt.*“ Kurz gesagt kann der Steuerberater am „Gewinn“ des Mandanten beteiligt werden oder er erhält eine Belohnung, wenn ein vom Mandanten gewünschter Erfolg eingetreten ist. Wenn für den Eintritt des Erfolgsfalls ein „angemessener Aufschlag“ zwischen Steuerberater und Mandant vereinbart wird, kann nach § 9a Abs. 2 S. 2 StBerG auch vereinbart werden, dass im Missergebnisfall keine oder eine geringere als die gesetzliche Vergütung zu zahlen ist. Ausnahmslos verboten bleibt auch nach neuer Rechtslage aber eine Verpflichtung des Steuerberaters, Gerichts-, Verwaltungs- oder sonstige Kosten anderer Beteiligten zu tragen und damit die Rolle eines Prozessfinanzierers zu übernehmen.

### Voraussetzungen einer wirksamen Vergütungsvereinbarung

Nach dem neuen § 9a Abs. 3 und 4 StBerG müssen verschiedene Formvorschriften eingehalten werden, um ein Erfolgshonorar wirksam zu vereinbaren.

- Die Vergütungsvereinbarung bedarf der *Textform* (§ 9a Abs. 3 S. 1 StBerG). „Textform“ bezeichnet nach § 126b BGB eine lesbare, dauerhafte, unterschriftslos gültige Erklärung, bei welcher der Abschluss der Erklärung durch Nachbildung der Namensunterschrift oder anders erkennbar gemacht wird. „Textform“ umfasst daher - im Gegensatz zur „Schriftform“ - neben klassischen Schriftsätzen auch Telefaxschreiben oder E-Mails.
- Die Vereinbarung eines Erfolgshonorars muss als Vergütungsvereinbarung oder in vergleichbarer Weise bezeichnet werden, von anderen Vereinbarungen als der Auftragserteilung deutlich abgesetzt sein und darf nicht in der Vollmacht enthalten sein.
- Nach § 9a Abs. 4 S. 2 StBerG ist in die Vergütungsvereinbarung zwingend ein Hinweis aufzunehmen, dass die Vereinbarung eines Erfolgshonorars keinen Einfluss auf die gegebenenfalls vom Mandanten zu zahlenden Gerichtskosten, Verwaltungskosten und die von ihm zu erstattenden Kosten anderer Beteiligten hat.

Neben diesen allgemeinen Formalien sind noch folgende auf das jeweilige Mandat bezogene Angaben zu machen:

- Die voraussichtliche gesetzliche Vergütung und gegebenenfalls die erfolgsunabhängige vertragliche Vergütung, zu der der Steuerberater oder Steuerbevollmächtigte bereit wäre, den Auftrag zu übernehmen (§ 9a Abs. 3 S. 3 Nr. 1 StBerG) sowie
- die Angabe, welche Vergütung bei Eintritt welcher Bedingung verdient sein soll (§ 9a Abs. 3 S. 3 Nr. 2 StBerG).
- In der Vereinbarung sind außerdem die wesentlichen Gründe anzugeben, die für die Bestimmung des Erfolgshonorars bestimmend sind (§ 9a Abs. 4 S. 1 StBerG).