

Die unterschiedlichen Beratertypen

von Rechtsanwalt Dr. jur. Jörg Burkhard, Fachanwalt für Steuerrecht und Strafrecht, Wiesbaden

In der Praxis der Steuerstrafverteidigung kann man grundsätzlich vier verschiedene Typen von Verteidigern ausmachen:

1. Der Kämpfer

Der Kämpfer nimmt seine gesetzliche Aufgabe sehr ernst. Für ihn steht der Mandanten im Mittelpunkt. Er sieht nicht in erster Linie den eigenen wirtschaftlichen Aspekt, sondern für ihn ist die Verteidigung des Individuums gegen die Staatsmacht auch eine ideelle Angelegenheit¹. Der Kämpfer ist >> Überzeugungstäter <<. Besonders erfolgreich ist der innovative, intelligente und fachlich hoch versierte Verteidiger der nicht primitiv nur zu allem nein sagt und mit relativ primitiven Mitteln auch aussichtslose Wege versucht zu beschreiten, sondern der sich in alle Problembereiche intensiv einarbeitet und vielleicht gewagte, aber interessante und zumindest nicht abwegig auch mit noch so geringen Chancen bedachte Positionen aufbaut. So kann durchaus aus dem peniblen Nachforschen in einem Fallheft der Betriebsprüfung oder der Steuerfahndung ein interessanter Verteidigungsansatz oder ein Verwertungsbot sich entdecken lassen, daß eben nur der akribische und sorgfältig und zugleich innovativ arbeitende Kämpfer überhaupt erst aufspürt und dann schließlich geltend macht.

Dieser Strafverteidigertypus hat erkannt, daß Strafverteidigung Kampf ist. Kampf heißt Kampf um die Rechte des Beschuldigten im Widerstreit mit den Organen des Staates². Nur der, der sich wehrt, kämpft. Dort wo keine Gegenwehr spürbar ist, überläßt man dem Gegner auch schnell einmal Felder, die ihm nicht gebühren³.

¹ Kaligin, „Keine Angst vor Betriebsprüfung und Steuerfahndungsprüfung“, S. 90

² Dahs, Handbuch des Strafverteidigers 6. Auflage, 1983 RN 1

³ Streck, WM, 1999, 719, 721

Deswegen schweigt hier der Mandant zuerst und nach Akteneinsicht wird eine endgültige Verteidigungsstrategie festgelegt.

2. Der Abgenutzte

Der abgenutzte Verteidiger ist lange im Geschäft und verfügt durchaus über ein profundes Fachwissen und einen großen Erfahrungsschatz⁴. Allerdings hat sein Kampfeswille im Laufe der vielen Berufsjahre spürbar gelitten. Zwar will dieser Typus des Rechtsvertreters den Mandanten durchaus nach bestem Wissen und Kräften vertreten. Jedoch ist der Kampfgeist in den zahllosen Gefechten mit der Gegenseite stark abgenutzt und das idealistische Engagement, das der Kämpfer (noch) hat, liegt bei ihm (schon lange) nicht mehr vor. Dieser Verteidigertypus sieht zu stark, welche theoretischen Möglichkeiten die Strafverfolgungsorgane haben⁵. Die Überlegung, ob der Gegenpart wirklich ihm zur Verfügung stehenden Möglichkeiten und Instrumentaren in dem betreffenden Fall erkennen und nutzen wird, wird dabei resignierend zu negativ dargestellt. Denn ob das Finanzamt, das alles nutzt und einsetzt, was ihm – dem langjährig erfahrenen Verteidiger – auch tatsächlich einfällt oder was er in einer Reihe von verschiedenen Fällen schon alles erlebt hat, ist keineswegs sicher. Zwar sollte man seinen Gegner nie unterschätzen – ihn aber überschätzen und vor seiner vermeintlichen Allmacht die Flinte ins Korn zu werfen und nur schwarz malen ist weder das richtige Instrument, um den ratsuchenden Steuerpflichtigen richtig und umfassend zu informieren, noch ihn aufzubauen, noch um eine sinnvolle Verteidigungsstrategie aufzubauen. Auch wenn es stets sinnvoll ist, sich in die Möglichkeiten und Positionen seines Gegners zu versetzen um die eigenen Positionen besser beurteilen zu können, hilft Resignation nicht weiter. Eine solche Schwarzmalerei führt nicht nur zu einer falschen Einschätzung beim Steuerpflichtigen seiner Situation und seiner Chance, sondern vor allem zu einer gewissen Resignation, die weit von dem sprühenden Temperament und Erfindungsreichtum des kämpferischen Verteidigers entfernt ist. Strafverteidigung erfordert neben dem Kampfgeist jedoch auch Innovation und Ideenreichtum, sei es

⁴ Kaligin, a.a.O., S. 90

⁵ Kaligin, a.a.O., S. 90

hinsichtlich zu stellender Beweisanträge in der Hauptverhandlung oder dem Ermitteln und Verfolgen von Verteidigungsansätzen und - Strategien⁶.

3. Der Helfer der Steuerfahndung

Der Helfer der Steuerfahndung ist ausschließlich auf den Konsens mit den Strafverfolgungsbehörden aus.

Eine Verteidigung findet praktisch kaum statt. Selbstanzeige oder Geständnis werden rigoros befürwortet. Der Mandant wird somit „paktfertig“ für die Finanzbehörden verpackt. Auf einer solchen Grundlage basiert das von Feldhausen konzipierte sogenannte Monheimer-Modell, das auch unter dem Feldhausen-Modell bekannt ist⁷.

Kaligin beschreibt, daß die Steuerfahnder von solchen einzelnen >> Verteidiger << geradezu begeistert sind⁸. Wen wundert das? Derartige Berater nehmen der Fahndung die gesamte Arbeit ab. Betriebswirtschaftlich machen diese Berater dabei auch noch eine guten Schnitt, da mit den massenhaften Selbstanzeigen, selbst wenn sie nur oder gerade deswegen weil sie nach den BRAGO – Gebühren abgerechnen, sich ein sehr guter Verdienst ausrechnen läßt⁹. Wie derartige Beraterqualitäten allerdings aus der Sicht eines Beschuldigten zu beurteilen sind, steht allerdings auf einem anderen Blatt. Überhaupt sollte es dem Steuerpflichtigen bzw. Beschuldigten sehr zu denken geben, wenn seine Verfolger von seinem Verteidiger begeistert sind. Denn von einem richtigen Gegner spricht man wohl eher ehrfürchtig oder respektvoll oder man ist über ihn verärgert, weil dieser unvorhergesehen viele Schwierigkeiten bereit oder weil man gegen ihn ein ursprüngliches sehr aussichtsreiches Verfahren gegen ihn verloren hat.

⁶ vgl. z. B. Baumann, „Eigene Ermittlungen des Verteidigers, 1999, S. 25 ff.

⁷ PStR .1998, 175

⁸ Kaligin, a.a.O., S. 91

⁹ vgl. auch Kaligin, BB 2001, 2193

Beispiel 1:

Ein Steuerpflichtiger hatte enorme Geldbeträge in Luxemburg angelegt und das Kapital und die Zinsen nicht erklärt¹⁰. Aufgrund von Durchsuchungen bei einer inländischen Bank hatte die Steuerfahndung von einzelnen Transfers erfahren ohne jedoch den Gesamtbestand in Luxemburg und die Gesamtkapitalerträge dort zu ermitteln. Bei der Durchsuchung beim Steuerpflichtigen wurde aber kein Belegmaterial gefunden, insbesondere keine Kontoauszüge die Aufschluß über das gesamte Vermögen in Luxemburg und die dort erzielten Kapitalerträge erbracht hätten. Der beauftragte Verteidiger war ein echter Kämpfer. Obwohl die Rechtslage gar nicht einmal so günstig für den Beschuldigten war, schafften es der Verteidiger und der Steuerberater gegenüber den Schätzungsbescheiden eine Aussetzung der Vollziehung gemäß § 361 Abs. 2 Satz 2 AO zu erreichen. Mit einer gewährten Aussetzung der Vollziehung ist auch zugleich in einer Steuerstrafsache immer eine wichtige Vorentscheidung zugunsten des Beschuldigten gefallen, da die Steuerbescheide als ernstlich zweifelhaft angesehen werden und damit eine massive Argumentation zur Nahrung der Zweifel des Strafrichters an der vorangegangenen Schätzung oder der Schätzungsbefugnis insgesamt oder dem gesamten Sachverhalt erreicht wird. Der zuständige Steuerfahnder war verzweifelt, er sah seinen Fall untergehen. Plötzlich schaltete sich die Inländische Bank des Beschuldigten ein und riet ihm, den Rechtsanwalt zu wechseln. Die Bank empfahl dem Beschuldigten wärmstens, das Anwaltsbüro, das auch die Bank vertrat und schon viele Bankkunden bestens betreut habe. Ob dieser Verteidiger überhaupt die Bankkunden noch vertreten konnte oder dies eine unzulässige Interessenkollision und damit womöglich sogar Parteivertrat war, braucht hier nicht entschieden zu werden. Der neue Anwalt war jedenfalls ein Helfer der Steuerfahndung. Er erklärte dem Beschuldigten, daß doch die jahrelange Auseinandersetzung mit der Behörde nichts bringe. Der Beschuldigte habe doch genug Geld, das könne er doch sowieso nicht alles ausgeben. Wenn er an das Finanzamt nur 2/3 seines Geldes zahle, bleibe immer noch genug für ihn übrig. Der Beschuldigte tobte zunächst, doch schließlich ließ er sich auf die neue Linie des neuen Beraters ein. Der Rechtsanwalt nahm sofort alle

¹⁰ nach Kaligin, a.a.O., S.92

Rechtsbehelfe zurück und sprengte damit alle Verteidigungsversionen, die von dem kämpferischen Vorberater aufgebaut waren. Kein Wunder, daß sich die Finanzverwaltung über solche Berater freut und sich wünscht, daß alle Steuersünder nur von derart verwaltungsfreundlichen keine Arbeit machende Verteidiger vertreten werden; ob dieser Berater nicht ein Eigeninteresse ab der Selbstanzeige bzw. Mitwirkung der Steuerpflichtigen hatte, da das Mohnheimer Modell nur funktioniert, wenn auch tatsächlich Bankkunden mit spielen und Hand in Hand mit der Bankmitarbeitern Selbstanzeigen fertigen, braucht auch hier nicht vertieft zu werden. jedenfalls wirft derartige >> Verteidiger << Verwaltern ein schlechtes Licht auf diese Art von Strafverteidiger und wirft mehr Fragen bezüglich § 146 StPO und § 356 StGB¹¹ über dessen Seriosität und der Seriosität des Mohnheimer Modells auf, als dem Betroffenen wohl lieb sein kann. Der Beschuldigte wandte jedenfalls 2/3 seines über zig Jahre angesparten Vermögens für das Finanzamt und die Bezahlung der Hinterziehungszinsen gemäß § 235 AO sowie die Bezahlung seines Verteidigers auf. Der Steuerfahnder, der seinen Fall schon verloren glaubte, jubelte.

Beispiel 2:

Auf einer Veranstaltung zum Steuerstrafrecht im Jahr 2000 >> outete << sich ein Rechtsanwalt auf dem Podium als >> Vertreter des Konsenses <<¹². Er äußerte, daß man der Steuerfahndung ohnehin nichts hätte entgegensetzen können. Zwar gebe es theoretisch Rechtsmittel, z. B. Anträge auf Aussetzung der Vollziehung oder Klagen beim Finanzgericht, das sei aber alles sinnlos. Er erledige alle Fälle mit Konsens. Er habe bisher nur einen einzigen Fall gehabt, der auf Konflikt hinauslief, den habe er aber dann an einen Kollegen abgegeben.

Der betreffende Rechtsanwalt propagierte im Jahr 1998¹³ auch die „kollektive Selbstanzeige“ von Bankverantwortlichen und Bankkunden¹⁴.

¹¹ vgl. Weihrauch, Verteidiger im Ermittlungsverfahren, RN 9, 11

¹² Beispiel nach Kaligin, a.a.O., S. 92

¹³ vgl. Wirtschaftswoche Nr. 14 v. 25.03.1998 S. 176, Berliner Tagesspiegel vom 03.07.1998, S. 17

¹⁴ kritisch dazu Schwedhlem/Olbing, Stbg 1990, 145; Vossmeier/Venn, Stbg 1998, 216

Ganz offen bekennen sich auch Schiffer/von Schubert zu dieser Softlinie um den Kampf als auf ungerechtfertigten Vorurteilen basierend sehen¹⁵. Richtig ist zwar der generelle Satz von Schiffer/von Schubert, daß eine gründliche Analyse des jeweiligen Einzelfalles in der Beratung gefordert ist¹⁶. Auffallend ist jedoch in deren Beitrag, daß das Gespräch mit der Finanzverwaltung und die Möglichkeit der Selbstanzeige so sehr in den Vordergrund gestellt werden und nach deren Aussagen in Ihrem Erfahrungsbereich die Gespräche mit der Steuerfahndung so positiv verlaufen sind¹⁷. Derartige Erfahrungshorizonte kann ich hier nicht bestätigen. Einem Fahnder, der keine juristische Ausbildung hat, strafrechtliche Verwertungsverbote nahebringen zu wollen und sein von ihm in Mühe gefundenes ermitteltes Ergebnis ihm mit Verwertungsverböten weg zu diskutieren, die er erstens nicht versteht und zweitens nicht wahrhaben will, ist mir jedenfalls noch nicht gelungen. Schiffer/von Schubert bleiben hierzu leider jegliche Antwort schuldig. Wie sie derartige Verfahren mit freundschaftlichen Gesprächen oder im Rahmen von herzlichen Verständigungen oder durch Selbstanzeigen lösen wollen. Bei derartigen Darstellungen ist deutlich zu sehen, wie einseitig der Berater ausgerichtet ist und den vor dem selbst aufgestellten Grundsatz, daß eine gründliche Analyse des jeweiligen Einzelfalles maßgebend ist, gerade selbst nicht beachtet. Im Zentrum aller Betrachtungen muß tatsächlich stets der Mandant und der Einzelfall stehen. Es gibt auch sicher genügend Fälle in denen die Selbstanzeige das einzig probate und richtige Mittel für den Steuerpflichtigen ist. Hierbei sind jedoch nicht Gespräche mit der Finanzverwaltung erforderlich, sondern nur eine rechtzeitiger Selbstanzeige bei der Finanzverwaltung, bevor Sperrwirkungstatbestände eingreifen. Eine besondere Betonung des Mittels der Selbstanzeige oder des Mittels der tatsächlichen Verständigung, die natürlich auch in einigen Verfahren – leider immer noch viel zu selten – angewandt wird, bedarf es daher eigentlich nicht. Daher verwundern die Ausführungen von Schiffer/von Schubert¹⁸. Das auffällige Werben dieser Berater für Gespräche, tatsächliche Verständigungen, Abwägungen und Gespräche mit der Finanzverwaltung überrascht. Natürlich finden Gespräche und Einigungen und tatsächliche Verständigungen statt. In derartigen Aussagen, ist jedoch kein wissenschaftlich

¹⁵ BB 2001, 2560, 2561.

¹⁶ Schiffer/von Schubert, BB 2001, 2560, 2561

¹⁷ Schiffer/von Schubert, BB 2001, 2560, 2561

¹⁸ Schiffer/von Schubert, BB 2001, 2560, 2561

interessanter Gehalt festzustellen. Viel spannender sind doch die Fälle, die gerade nicht glatt laufen, in denen der Steuerpflichtige mit Erfolg „Mauern“ will und auch tatsächlich mit Erfolg „mauert“ oder bei keine wesentliche Einigung zustande kommt und dennoch der Mandant erfolgreich aus dem Verfahren heraus kommt. Hierzu lassen Autoren wie Schiffer/von Schubert in ihrem Beitrag in BB 2001, 2560, 2561 jegliche Ansätze vermissen. Es geht nicht um eine konfliktsuchende, aber stets konfliktbereite Verteidigungslinie. Das Heil liegt nicht im Gespräch oder der bedingungslosen Selbstanzeige¹⁹ und erst Recht nicht stets in der bereitwilligen Mitwirkung nach Verfahrenseinleitung

4. Der Alleskönner

Der Anwalt behauptet z. B. im Mietrecht, Straßenverkehrsrecht, Gesellschaftsrecht, Familienrecht sowie auch im Steuerstrafrecht besonders profunde Kenntnisse zu haben. Abgesehen davon, daß dieser Kollege sich ganz offensichtlich verzettelt und naturgemäß keine profunden Kenntnisse im Steuerstrafrecht neben profunden Kenntnissen auch in den übrigen Rechtsgebieten, die er angibt, haben kann, sei stets davor gewarnt, dem schwerpunktmäßig zivilrechtlich tätigen Kollegen eine Strafverteidigung anzutragen. Insoweit mögen die Zivilrechtler Nachsicht mit mir haben: Strafverteidigung ist Kampf²⁰. Im Zivilrecht laufen die Uhren völlig anders als im Strafrecht. Darüber hinaus laufen auch im Strafrecht die Uhren völlig anders als im Wirtschafts- oder Steuerstrafrecht. Die sogenannte white-colour-Kriminalität folgt anderen Gesetzmäßigkeiten und verlangt ein anderes Fachwissen als beispielsweise die Verteidigung bei Kapital- oder Drogenverbrechen. Denn während die Verteidigung bei Drogenkriminalität besondere Kenntnisse eben in diesem Metier erfordert und die Verteidigung von Kapitalverbrechen besonders vertiefte Kenntnisse verlangt, verlangt das Steuerrechtstrafrecht besonders vertiefte Kenntnisse im Steuerrecht, sowie im Strafprozeßrecht. Etwa 70 – 80 % in der Steuerstrafverteidigung sind Steuerrechts - kenntnisse und steuerrechtliche Argumentationen, während sich das Rest auf strafprozessuale Fachkenntnisse bezieht.

¹⁹ Burkhard in Focus-Money 39/2000

²⁰ Dahs, a.a.O., RN 1

Schon wenn ein Verteidiger behauptet „auch“ Steuerstrafrecht mitzumachen, sollte dies dem Ratsuchenden sehr zu denken geben. Denn das riesige Gebiet des Strafprozeßrechts und des Steuerstrafrechts ist viel zu groß, als das jemand ernsthaft vertiefte Kenntnisse auf diesem Gebiet haben könnte, wenn er dieses Gebiet nur „auch“ mitbearbeitet. Wirklich vertiefte Kenntnisse sind wohl nur in einer größeren Kanzlei zur erwarten, bei der sich alle dort tätigen Anwälte ausschließlich mit dem Gebiet des Wirtschafts- und Steuerstrafrecht bzw. Steuerrechts beschäftigen.

5. Entscheidend ist für den Ratsuchenden:

Welcher Beratertypus für den Ratsuchenden im einzelnen Fall der richtige ist, muß dieser selbst herausfinden. Die Chemie zwischen Berater und Mandant muß stimmen und schließlich ist auch ein noch so guter aber völlig überlasteter und nie ansprechbarer Berater für den Mandanten, der eine intensive Betreuung benötigt, auch nicht die optimale Lösung. Auch fühlen sich Mandanten mit relativ kleinen Fällen in Großkanzleien eher unwohl und deplaziert, als anders herum der super große Fall in die kleine Kanzlei auch nicht so recht zu passen scheint und den Berater zu sehr an dieses eine Mandat bindet, mit der Folge, daß entweder dieses eine Mandat nicht richtig bearbeitet oder er seine übrigen Mandate schleifen läßt. In der Praxis ist daher häufig eine Tendenz festzustellen, daß kleine Fällen eher zu kleinen Kanzleien, d. h. Einzelberatern gehen, während mittelgroße Fälle zu mittelgroßen Kanzleien (2 – 3 Anwälte eines Fachgebietes) gehen und die Großfälle in Großkanzleien gehen. Hierbei ist allerdings zu beachten, daß nicht die Anzahl der Anwältinnen und Anwälte einer Kanzlei entscheidend sind, sondern die Zahl der Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, die auf dem bestimmten Fachgebiet, d. h. hier im streitigen Steuerrecht oder Steuerstrafrecht tätig sind. Denn die fachfremden Kollegen helfen – auch Vertretungsweise – dem Steuerpflichtigen mit seinen Betriebsprüfungs- oder Steuerfahndungsproblemen nicht wirklich weiter.

6. Was machen, wenn man den falschen Berater hat?

Bei den Fällen schließlich, bei denen der Steuerpflichtige über alle Verteidigungsmöglichkeiten und Alternativen aufgeklärt ist und zur Selbstanzeige fest entschlossen ist, ist es für ihn letztlich ohne Belang zu welchem Beartertypus er gelangt. Wenn man eine Selbstanzeige noch wirksam anbringen kann und der betreffende Berater diese Materie der Selbstanzeige beherrscht und hierbei keine Fehler macht, so ist es letztendlich nicht entscheidend, ob der Steuerpflichtige zu dem Kämpfer, zu dem Abgenutzten, zu dem Helfer der Finanzverwaltung gelangt. Hier ist ein Beraterwechsel nur unnötig Kosten verursachend, da die Straffreiheit bei einer Selbstanzeige nicht ausgehandelt wird, sondern diese per Gesetz zwingend entsteht, was bei einer richtigen Selbstanzeige stets erfolgt. Daß dieser Beratertypus eine solche Selbstanzeige hinbekommt, wird hier unterstellt. Nur ob der Steuerpflichtige beim Alleskönner gut aufgehoben ist, würde ich auch hier bezweifeln: Hier sollte stets noch ein Wechsel zum Profi erfolgen.

Ganz anders sieht die Sache jedoch aus, wenn der Steuerpflichtige noch nicht vollständig über die Alternativen aufgeklärt worden ist. Stellt hier der Abgenutzte und Resignierende die Möglichkeiten einer Erfolgsaussicht bei den Mauern zu schlecht dar, er führt hier insoweit eine unzutreffende Beratung, die im Ergebnis zu falschen Entscheidungen beim Steuerpflichtigen führen kann, die im späteren Verfahrensablauf möglicherweise nicht mehr reparabel sind, insbesondere nicht mehr, wenn bereits Teile von Unterlagen oder Zahlen vorgelegt bzw. genannt sind.

7. Haifischbecken

Im allgemeinen Strafrecht geht es zu wie in einem Haifischbecken: Jeder Hai versucht sich das schönste, beste und größte Stück zu angeln und dem Konkurrenten abzujagen. Ein teilweise ähnlich anmutender Kampf findet um Wahlverteidigungsmandate in den Justizvollzugsanstalten statt, bzw. auch hinsichtlich sämtlicher Publicity trächtiger Mandate, auch wenn sie nur die Pflichtverteidigergebühren einspielen. Hier ist ein teilweise sehr unseriöses Abwerben mit allen möglichen unrealistischen Versprechungen oder mit dem Miesmachen eines Mitbewerbers festzustellen. Hauptsache man hat ein Mandat ergattert, über das in der Presse berichtet wird und man vielleicht als Verteidiger

genannt wird oder der Mandant sitzt in U-Haft und arrangiert dort für den Anwalt neue Mandantschaft.

Ein derartiges abjagen von Mandaten findet im Steuerstrafrecht noch nicht statt. Dafür sind wohl die Materien des Steuerstrafrechts bzw. dessen Eigenheiten zu sehr gefürchtet, als das man auch solche Mandate um jeden Preis anderen Mitbewerbern abjagen möchte. Die guten im Steuerstrafrecht versierten Kollegen sind auch derart überlaufen, daß sie gar nicht die Zeit haben oder auf die Idee kämen, anderen Kollegen Steuerstrafrechtsfälle abjagen zu wollen. Es ist aber wohl eine Frage der Sättigung des Marktes an Anwälten bzw. auf Steuerstrafrecht spezialisierte Verteidiger und somit eine Frage der Zeit, bis das Abjagen von Mandaten von Mitbewerbern auch hier beginnt.

Für die ratsuchenden Steuerpflichtigen gilt hier: Vorsicht vor allzu großen Versprechungen. Der seriöse Berater wird über die Sach- und Rechtslage aufklären, jedoch nicht versprechen, was er alles erreichen wird, da zu Beginn eines Mandats, gerade vor der Akteneinsicht zwar Grundsätze und Strukturen besprochen werden können, gegebenenfalls auch schon eine Verteidigungsstrategie in groben Zügen entworfen werden kann, jedoch eine verbindliche Strategie und klare Marschrichtung und eine halbwegs realistische Aussage über einen möglichen Prozeßausgang erst nach Akteneinsicht gegeben werden kann. Hier ist zu warnen vor unseriösen Sprüchen, wie etwa derjenigen, daß man bestimmte Sachbearbeiter oder Sachgebietsleiter kennt und sicher mit diesem einen bestimmten, besonders guten Abschluß aushandeln wird können. Die Beamten im Finanzamt mögen einen Berater vielleicht noch so gut leiden können – dann handelt es sich allerdings um einen Freund der Finanzverwaltung und um einen entsprechend schwachen Berater – der Finanzbeamte wird sich jedoch niemals zu einem rechtswidrigen Verfahrensabschluß hinreißen lassen, den er bei einer internen Überprüfung des Falles nicht rechtfertigen kann und sich damit nur Ärger bis hinzu evtl. Umsetzungen oder gar Entfernung aus dem Dienst einhandeln. Warum sollte er dies auch tun? Gegenüber einem schwachen und nur allzu freundlichen Berater braucht er selbst doch auch gar nicht groß nachgeben oder sich stark bemühen, da ja dieser Berater hier schon auf Konsens erpicht ist und den Streit wegen des angeblich ach so guten Klimas sowie schon von sich aus scheuen wird.

Schließlich ist davor zu warnen, wenn ein Berater ein bestimmtes Verfahrensergebnis nur allzu sicher vorab prognostiziert. Denn jedes Verfahren ist irgendwie anders und kann zumindest nach eigenen Regeln verlaufen. Hier kann zwar der Berater von eigenen Erfolgen in ähnlichen Fällen berichten, muß jedoch immer einräumen, daß das vorliegende Verfahren natürlich zu einem völlig anderen Ergebnis führen kann. Andernfalls nimmt der Berater den Mund zu voll und die Beratung ist insoweit unseriös. Der Mandant kann hier relativ leicht erkennen, ob es sich um einen Freund der Finanzverwaltung oder einen Kämpfer handelt: Der Kämpfer wird kaum von sich behaupten können, daß er beim Finanzamt beliebt sei oder besonders gute Kontakte zu den einzelnen Finanzbeamten hat. Er wird darlegen können, daß er bestimmte Finanzbeamte kennt, bei diesen aber allenfalls gefürchtet oder wahrscheinlich verhaßt und ungern gesehen ist, weil er ihnen immer so viele Schwierigkeiten bereitet und ihnen die Erfolge zu Nichte macht.

In größeren Steuerberatungskanzleien, die mit Rechtsanwälten kooperieren oder in Sozietät verbunden sind ist teilweise festzustellen, daß diese auch Kollegen haben, die „auch“ Steuerstrafrecht machen. Hier ist doppelte Vorsicht geboten. Zum einen bestehen hier grundsätzliche Bedenken gegen die Alleskönner, die eben Steuerstrafrecht „auch“ bloß mitmachen. Darüber hinaus haben möglicherweise die dieser Gesellschaft angeschlossenen Steuerberater ein starkes Eigeninteresse Mandate diesen Rechtsanwälten zuzuführen, damit diese auch ausreichend Mandate haben und genügend Umsatz machen. Der Steuerpflichtige sollte daher die Motivationslage die hinter einer möglichen Empfehlung steht versuchen zu analysieren, wird also beispielsweise ein bestehendes Mandatsverhältnis auf Steuerstrafrecht spezialisierten Anwalt madig gemacht und der junge, neue Kollege in der Steuerberatersozietät wärmstens empfohlen, kann es sein, daß diese Empfehlung auf einer anderen Motivationslage basiert als der, die bestmögliche Verteidigung für den Steuerpflichtigen zu finden.

8. Steuerberater

Der Steuerberater (Steuerbevollmächtigter, Wirtschaftsprüfer und vereidigter Buchführer) kann die Steuerstrafverteidigung, soweit die Finanzbehörde das Strafverfahren selbständig führt, selbst wahrnehmen, §392 Abs. 1 AO. Ob es allerdings sinnvoll ist, daß der Steuerberater den Steuerpflichtigen verteidigt, den er ursprünglich beraten hat, muß aus vielerlei Gründen bezweifelt werden. Der Berater ist zwar nicht sogleich im Kreuzfeuer des steuerstrafrechtlichen Anfangsverdacht nur deswegen, weil er den Steuerpflichtigen beraten hat und diese ein oder mehrere Hinterziehungsmodelle – vom Steuerberater unerkannt – durch gezogen hat. Ist jedoch auch relativ leicht möglich, einen Anfangsverdacht gegen den Berater wegen der Beihilfe oder der Anstiftung konstruieren, so daß man diesen, wenn er zu unbequem ist, aus dem Verfahren leicht hinaus werfen kann, § 138a StPO bzw. seine Handakten auch beschlagnahmen kann. Damit ist auch die Handakte des Beraters durch die Steuerfahndung beschlagnahmbar. Auch wenn diese Akte grundsätzlich nie etwas belastendes über den Mandanten enthalten sein soll, stellt dies jedoch ein Risiko für den Steuerpflichtigen dar. Schließlich kann der unliebsame Steuerberater durch eine Abgabe der Sache an die Staatsanwaltschaft auch leichter in ein Verfahren gedrängt werden, § 392 Abs. 1 AO.

Schließlich kann sich der Steuerpflichtige nicht gegenüber seinem Berater vollständig offenbaren, denn für den Fall, daß der Steuerpflichtige sich für ein „Mauern“ entscheidet, kann der Steuerberater keine neuen Steuererklärungen mehr abgeben, da er aus der Steuerstrafverteidigung den gesamten Sachverhalt kennt und wenn dieser sich weiterhin fortsetzt, etwa wie die Existenz eines bislang nicht erklärten Luxemburger Kontos würde der Steuerberater eine falsche Erklärung der Einkünfte aus Kapitalvermögen nach § 20 EStG für den Steuerpflichtigen dann in der Zukunft vorbereiten und dies unterschreiben lassen und insoweit somit eine Beihilfe zur Steuerhinterziehung begehen §§ 370 AO, 20 BStG, 27 StGB. Schließlich spricht auch die Entzerrung von laufender Steuerberatung und Steuerstrafverteidigung dafür, die Steuerberatung und die Steuerstrafverteidigung in verschiedenen Hände zu geben, somit nicht den eigenen Steuerberater mit der Verteidigung in dem anhängigen Steuerstrafverfahren zu beauftragen.

Vor diesem Hintergrund ist auch teilweise die Scheu verschiedener Steuerberater, Strafverteidigung an spezielle Steuerstrafrechler abzugeben wenig verständlich. Es

geht zwischen Steuerberater und Strafverteidiger nicht darum, sich gegenseitig Mandanten abzunehmen, sondern sinnvoll zusammen zu arbeiten und damit gemeinsam das Beste für die Mandanten zu erreichen. In der Regel ist auch der Steuerstrafverteidiger in seinem Büro so gar nicht organisiert, daß er die laufende Steuerberatung für den zu verteidigenden Mandanten danach übernehmen will oder kann. Nach dem Vorgesagten wäre es auch töricht zudem strafrechtlich gefährlich von dem Steuerstrafverteidiger ein solches Mandat auch bezüglich der laufenden Steuerberatung übernehmen zu wollen.

9. Tipp für den Ratsuchenden

Letztendlich kann dem steuerpflichtigen Ratsuchenden nicht das Risiko abgenommen werden, daß er einen für ihn nicht passenden Berater wählt. Der Steuerpflichtige kann jedoch dieses Risiko für sich etwas reduzieren, indem er mehrere Beratungsgespräche mit mehreren verschiedenen Beratern führt und sich schließlich den ihm passenden wählt. Dieses Prozedere kann bei Zweifeln während eines laufenden Mandats wiederholt werden. Vor solchen „Kontrollgesprächen“ sollte jedoch stets der Mandant erst einmal mit seinem Berater über die sprechen. Diese Beratungsgespräche kosten dann nur einige wenige Hundert Euro pro Berater sind aber im Verhältnis zu den Auswirkungen einer falschen bzw. für den Steuerpflichtigen nicht passenden Beratung für diesen sinnvoll angelegtes Geld. Denn wenn der Steuerpflichtige aufgrund der Beratung des Abgenutzten oder des Helfers der Finanzverwaltung z. B. einmal eine bestimmte Einlassung abgibt oder Zahlen nennt bzw. Unterlagen vorlegt und/oder Sachverhaltsteile einräumt etc., kann auch von diesem Verfahrensstand der Kämpfer nichts mehr rückgängig bzw. ungeschehen machen.