

Kanzleiübergabe – Ihr Lebenswerk in guten Händen wissen!

von Carsten Wagner



Carsten Wagner:
Partner und Mitgesellschafter bei
dhmp GmbH & Co. KG, Steuerbera-
ter, seit Juli 2013 verantwortlicher
Partner für das Thema Kanzlei-
zükäufe.

„Meine Kanzlei“: So bezeichnen viele Steuerberater und Wirtschaftsprüfer ihr Lebenswerk. Irgendwann ist jedoch die Zeit gekommen, sich Gedanken über den wohlverdienten Ruhestand zu machen. Hier stellt sich sodann die Frage „was mit der Kanzlei, den Mitarbeitern und den Mandanten“ geschieht. Um den wohlverdienten Ruhestand auch genießen zu können, sollte man sich rechtzeitig Gedanken über eine Kanzleiübergabe machen. Jährlich stehen in Kanzleien eine Vielzahl von Generationenwechseln an, welche sowohl für den Übergeber als auch den Übernehmer eine große Herausforderung darstellen. Ungeachtet dessen, ob man bei der Kanzleiübertragung einen spezialisierten Kanzleivermittler einbindet, oder ob sich der Kontakt zwischen den Parteien aus persönlichen Beziehungen ergibt, für beide Seiten sind wichtige Aspekte im Rahmen einer Übergabe zu berücksichtigen.

Oft bleibt nur die Übergabe der Kanzlei an fremde Dritte

In vielen Fällen ist eine Übergabe innerhalb der eigenen Familie nicht möglich. Auch gestaltet es sich zunehmend schwieriger einen geeigneten Nachfolger in den Reihen der eigenen Mitarbeiter zu finden und aufzubauen. Somit bleibt oft nur die Möglichkeit, die Kanzlei an fremde Dritte zu veräußern. Beispielsweise kann es sich um Berufskollegen handeln, welche den Weg in die eigene Selbstständigkeit wagen. Vermehrt ist jedoch die Situation anzutreffen, dass es sich um bereits etablierte Kanzleien handelt, die den Kanzleikauf im Rahmen ihrer Wachstumsstrategie sehen.



Zwei Welten prallen aufeinander

Sofern sich nun Übergeber und Übernehmer gefunden haben, prallen hier unterschiedliche Welten und Generationen aufeinander. Auf der einen Seite der Übergeber mit der emotionalen Verbundenheit zu seinem Lebenswerk. Auf der anderen Seite der oder die möglichen Erwerber der Kanzlei, mit deren nüchternen Kosten- und Nutzen-Betrachtung. Beide Seiten gilt es im Vorfeld einer Kanzleiübergabe oder -kaufs in Einklang zu bringen.

Hierbei steht der Kanzleiübergeber zunächst vor der Herausforderung, sich mit einem rein objektiven Bild seiner Kanzlei auseinanderzusetzen. „Unsere Praxiserfah-

rungen haben gezeigt, dass dies im Wesentlichen auch die Auseinandersetzung mit einem ungeschönten Blick für die eigene BWA beinhaltet“, so Carsten Wagner, verantwortlicher Partner für den Bereich Kanzleikäufe bei dhmp. Hinzu kommt oft die starke Persönlichkeit des Althinhabers, die über Jahre im Mittelpunkt der Kanzlei stand. Hiervon muss sich der Übergeber lösen; er muss seine zu übergebende Kanzlei sozusagen „entpersonifizieren“.

Rechtzeitig Gedanken zur eigenen Nachfolge machen!

„Was wir unseren Mandanten hinsichtlich der Unternehmensnachfolge raten, scheint für die eigene Kanzleinachfolge nicht zu

gelten“ erläutert Sven Andretzki, ebenfalls verantwortlicher Partner für Kanzleikäufe bei dhmp. Leider zeigt auch hier unsere Praxiserfahrung, dass sich viele Kanzleihinhaber zu spät mit dem Thema auseinandersetzen und ihre eigene Kanzleiübergabe schlichtweg verdrängen. Jeder Kanzleihinhaber sollte sich folgende Gedanken machen: Welchen Vermögenswert möchte ich mit meiner Kanzlei erzielen? Wie gestalte ich meinen dritten Lebensabschnitt?

Was plane ich hier noch? Ebenso sind die Unterlagen für die Übergabegespräche aufzubereiten. Wie beispielsweise eine anonymisierte Mandantenliste, Aufstellung der Kanzleimitarbeiter mit Kosten, oder eine Liste mit Mandanten, die möglicherweise nicht übergehen, da z.B. gekündigt. In diesem Zusammenhang kann es sinnvoll sein, vor der Übergabe verschiedene Bereiche in der eigenen Kanzlei auf den aktuellen Stand zu bringen, da sich diese auf den Kanzleiwert auswirken können.

Konzepte für eine Übergabe – von sofort bis vorausschauend je nach Lebensabschnitt

Hat man den richtigen Partner für die Kanzleiübergabe gefunden, so sind folgende Modelle denkbar:

Der Sofortkauf, wenn man sich für den Verkauf entschieden hat und plant in den nächsten zwei bis drei Jahren in den verdienten Ruhestand zu gehen. Hierbei sollte die Übergabe zeitnah erfolgen und spätestens in 12 bis 24 Monaten abgeschlossen sein. In diesem Zeitraum bleibt der Übergeber dem Käufer noch erhalten, beispielsweise als freier Mitarbeiter. Somit kann der Käufer in die Mandatsverhältnisse hineinwachsen und hat bei schwierigen Fragen oder komplizierten Mandatsverhältnissen noch die Unterstützung des bisherigen Inhabers.

Das Beteiligungsmodell, wenn sich der Kanzleihinhaber längerfristig Gedanken über seine Nachfolge macht und plant, noch etwa fünf bis acht Jahre im Berufsleben tätig zu sein. In Abstimmung zwischen Übergeber und Übernehmer wird ein individueller Beteiligungsrahmen geschaffen. Beispielsweise beteiligt sich der Übernehmer mit 10 % an der Kanzlei des Übergebers. Auf diese Weise können sich beide Seiten schon früh annähern und bewähren. Diese Variante hat den Vorteil, dass der Übergeber seine Nachfolge schon frühzeitig und ohne Zeitdruck geregelt hat.

Möchte sich der Kanzleihinhaber im Vorfeld ein unverbindliches Bild über einen möglichen Nachfolgekandidaten machen, und handelt es sich um eine bereits bestehende Kanzlei als möglichen Übernehmer, kann dies über die Nutzung von Synergien getestet werden. Beispielsweise kann gegenseitiges Know-how oder Spezialwissen genutzt werden, um sich kennenzulernen sowie die tägliche Zusammenarbeit zu testen. Anschließend können die zuvor beschriebenen Möglichkeiten des Sofortkaufs oder des Beteiligungsmodells die nächsten folgerichtigen Schritte sein.

Leider gibt es kein allgemeingültiges Erfolgskonzept für eine erfolgreiche Kanzleiübergabe. Dies liegt in der Individualität der Übergeber sowie Übernehmer. Allerdings, so zeigen die vorgestellten Konzepte, gibt es Möglichkeiten, beiden Seiten gerecht zu werden und die Kanzleiübergabe eine Erfolgsgeschichte werden zu lassen.

Wissens-Vorsprung

Steuerberater-Praxisnachfolge Verkauf - Schenkung - Erbfolge - Gestaltung aus Inhaber- und Nachfolgersicht

Thomas Rand

1. Auflage 2010, 333 Seiten
ESV, ISBN 978-3503124411

44,80 Euro

Praxisübertragung in wirtschaftsprüfenden und steuerberatenden Berufen

Wolfgang Wehmeier

6. Auflage 2013, 507 Seiten, broschiert
Stollfuß, ISBN 978-3083193067

48,80 Euro

Kauf und Bewertung einer Steuerberaterpraxis

Schoor, Fischer, Ueberfeldt

5. Auflage 2013, 305 Seiten, broschiert
NWB, ISBN 978-3482512155

69,00 Euro

Der Unternehmenswert von Steuerberaterkanzleien

Winter

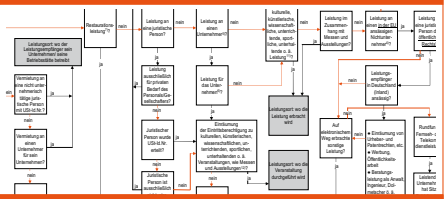
2009 XIV, 117 Seiten: mit 15 Abb, broschiert
Springer Gabler, ISBN 978-3-8349-1495-8

49,95 Euro

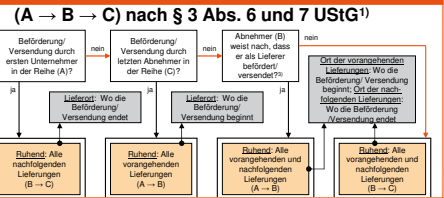
Details & Bestellformular:
www.bfd.de/infoline143

umsatzsteuer intern
markte intern • kreativ • praxisnah
• aktuell • vertraulich • international

Ort einer Dienstleistung nach § 3 a UStG ab 30.06.2013



Lieferort beim Reihengeschäft nach § 3 Abs. 6 und 7 UStG



Schaubilder und prägnante Berichterstattung

www.umsatzsteuer-intern.de

Wenn Sie Gegenstände verkaufen, Dienst-, Reise- oder Beförderungsleistungen erbringen, Ausfuhr- und innergemeinschaftliche Lieferungen tätigen, müssen Sie eine Steuer immer ganz besonders im Blick haben:

Die Umsatzsteuer!

Da ist der Leistungsort zu ermitteln, die Umkehr der Steuerschuldnerschaft zu beachten, der Leistungsempfänger zu überprüfen. Das Umsatzsteuergesetz macht es dem Unternehmer und dem Steuerberater dabei nicht leicht. Zahlreiche Regelungen bis ins kleinste Detail mit Ausnahmen und Rückausnahmen führen schnell zur Frustration und – noch schlimmer – zu Fehlern. Und Fehler sind bei der Umsatzsteuer immer ganz besonders teuer. Wird über Jahre hinweg ein Sachverhalt beständig falsch behandelt und im nachhinein der Vorsteuerabzug gestrichen, geht das direkt kräftig ins Portemonnaie. Sparen Sie sich das!

Mit neuen, kinderleicht handhabbaren Schaubildern schnell zur Lösung!

Der Praktikerbrief **umsatzsteuer intern** hat exklusiv für seine Leser Schaubilder erstellt, mit deren Hilfe Sie z.B. jeden Fall zur Ortsbestimmung einer Dienstleistung, Beförderungs- oder Reiseleistung und zur Ausfuhrlieferung innerhalb von einer Minute lösen können.

Darüber hinaus können Sie sich künftig alle zwei Wochen auf praxisnahe und prägnante Tipps und Hintergründe ausschließlich zum Thema Umsatzsteuer freuen. Zögern Sie also nicht und abonnieren Sie **umsatzsteuer intern**. Sie werden es nicht bereuen!

Bestellen Sie jetzt bei bfd:

bfd buchholz-fachinformationsdienst gmbh, Rodweg 1, 66450 Bexbach, Tel: (06826) 9343-0 Fax: (06826) 9343-430, info@bfd.de