

Kauf, Verkauf und Nachfolgeplanung bei StB-Kanzleien

Online-Seminar
Mai 2023

Dr. Andreas Nagel

Steuerberater, Neustadt

Kauf, Verkauf und Nachfolgeplanung bei Steuerberater-Kanzleien

Dr. Andreas Nagel

Steuerberater, Neustadt

Inhalt

	Seite
Vorüberlegungen bei der Kanzleiübertragung	3
Finden einer geeigneten Kanzlei	9
Kanzleibewertung.....	11
Kanzleifinanzierung	23
Zeitlicher Ablauf einer Kanzleiübertragung	25
Berufsrechtliche Aspekte der Kanzleiübertragung	26
Psychologische Aspekte der Kanzleiübertragung	27
Konfliktpunkte bei der Kanzleiübertragung	28
Maßnahmen zur Steigerung des Kanzleiwerts	34
Persönliche Ruhestandsplanung	101

Vorüberlegungen bei der Kanzleiübertragung

- Können Sie die Arbeitszeit leisten, die eine eigene Kanzlei mit sich bringt ?
- Unterstützt Sie Ihr Ehe-/Lebenspartner und Ihre Familie ? Wird die Aufgabe eines sicheren Einkommens und längere Arbeitszeiten akzeptiert ? Kann / soll Ihr Ehe- / Lebenspartner in der Kanzlei mitarbeiten ?
- Können Sie mit den finanziellen Risiken umgehen, die ein Kanzleikauf mit sich bringt, und trotz der Schulden (aus der Kanzleifinanzierung) und trotz des unternehmerischen Risikos „ruhig schlafen“ ?

Wenn Ihnen ein sicherer Arbeitsplatz mit geregelten Arbeitszeiten und einem festen Einkommen wichtig ist, sind Sie im Anstellungsverhältnis besser aufgehoben.

- Verfügen Sie über die nötige fachliche Kompetenz in allen praxisrelevanten Rechtsgebieten ? Können Sie sich durch Spezialwissen, Branchenwissen oder besondere Beratungsfelder von Berufskollegen absetzen ?
- Verfügen Sie über Kenntnisse der Kanzleiführung (Kanzleiorganisation, Mitarbeiterführung, Marketing)? Je mehr Kenntnisse Sie in diesen nicht-fachlichen Bereichen haben, desto besser sind die Erfolgsaussichten.
- Sind Sie bereit, sich mit „Mitarbeiterproblemen“ auseinander zu setzen ?
- Verfügen Sie über Verhandlungsgeschick bei der Akquisition von Mandaten und eine allgemein gute Kommunikationsfähigkeit ? Wenn Sie lieber mit Zahlen als mit Menschen (Mandanten, Mitarbeitern) umgehen, sollten Sie keine Kanzlei gründen.
- Sind Ihre private Lebensplanung und Ihre privaten Interessen mit den (längeren) Arbeitszeiten in der eigenen Kanzlei vereinbar ?

Fazit:

Wenn Ihnen beim Durchdenken der vorstehenden Fragen grundlegende Zweifel an der Kaufentscheidung kommen, so sind Sie wahrscheinlich im Anstellungsverhältnis besser aufgehoben (z.B. in einer leitenden und gut dotierten Position in der Steuerabteilung einer großen Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft oder in der Konzernsteuerabteilung eines Industrieunternehmens).

3 Mythen der Selbständigkeit

Mythos Nr. 1:

„Als selbständiger Steuerberater bin ich mein eigener Herr und bestimme meine Arbeitszeit und meinen Arbeitseinsatz selbst. Ich habe endlich keinen Chef mehr über mir, der mir ständig sagt, was ich zu tun und zu lassen habe !“

Realität:

Statt bisher 40 Stunden pro Woche arbeiten Sie 60 Stunden pro Woche und an die Stelle Ihres bisherigen Chefs treten eine Vielzahl von „kleinen Chefs“ in Gestalt Ihrer Mandanten.

Mythos Nr. 2:

„Als selbständiger Steuerberater verdiene ich das große Geld !“

Realität:

In den unteren Umsatzklassen (kleine Kanzleien) liegt der Gewinn selbständiger Steuerberater oft deutlich unter dem Einkommen eines angestellten Steuerfachmanns in einem Industriekonzern.

Mythos Nr. 3:

„Ich bin ein exzellenter Steuerfachmann und fachlich sogar besser als mein derzeitiger Chef. Deshalb werden mir die Mandanten garantiert die Türen einrennen !“

Realität:

Fachkenntnisse allein genügen heute nicht mehr, um als Steuerberater erfolgreich zu sein. Als Praxisinhaber müssen Sie in der Lage sein, Kanzleistrategien und Kanzleiziele zu entwickeln, Mitarbeiter zu führen und aktiv Mandate zu akquirieren.