

Dipl.-Kfm./Dipl.-Wirt.-Ing. Wolfgang Wehmeier
Berlin

Kanzleinachfolge im veränderten Markt

Rechtlicher Hinweis:

Die STEUERAKADEMIE – Fortbildungswerk des Steuerberaterverbandes Hessen e.V. ist für den Inhalt dieses Seminarskriptes nicht verantwortlich, insbesondere nicht für Urheberrechtsverletzungen. Für die Richtigkeit und für die Tatsache, dass der Inhalt des Seminarskriptes frei von Rechten Dritter ist, ist allein der Autor dieses Skriptes bzw. der Referent des Seminars, zu dem dieses Skript gehört, verantwortlich.

Stand: August 2019



www.steuerakademie-hessen.de

Fortbildungswerk des
Steuerberaterverbandes Hessen e.V.

Kanzlei-(ver-)kauf und Nachfolge am veränderten Markt 2019

Dipl.-Kfm. Wirt.-Ing.

Wolfgang Wehmeier

Berlin

Inhalt

A.	Vortragsziel/-motivation	8
B.	Thesen und Fakten zum Berufsstand und Praxismarkt 2019.....	9
I.	Eingangsthesen	9
1.	Kanzleinachfolge: Der Verkäufer muss sich entscheiden!	12
2.	An-/Aufforderung zur Entscheidung von Dritter Seite?	12
3.	Sind Steuerberater <i>demographisch</i> andere Menschen?	16
4.	Sind Steuerberater atypische Nachfolgeregler?.....	18
5.	Warum wird nicht entschieden?	18
6.	Kanzleinachfolge ist planbar!.....	21
7.	Was spricht für eine – <i>planvolle</i> – Entscheidung zur Kanzleinachfolge?	22
8.	Zusammenfassung und Plädoyer für eine geplante Nachfolge	26
II.	Der Praxismarkt 2019: Käufer- oder Verkäufermarkt? Trends?.....	27
III.	Die Vision vom <i>Ideal-Nachfolger</i>	27
IV.	Potentielle Nachfolger	32
1.	Interne Kandidaten	33
2.	Externe Kandidaten.....	36
3.	Berufsrechtliche (Übergangs-)Gestaltungen	39
4.	Mögliche Problembereiche praktischer Nachfolgervarianten	40
5.	Angebots- und Nachfragesituation auf dem Kanzleimarkt.....	44
V.	Kontaktwege und Unterstützung zur Nachfolgeregelung	47
1.	Volkswirtschaftliche, Nahbereichs- und weitere Entscheidungsdaten zur Standortwahl	47
2.	Kontaktwege	50
3.	Chiffre-Inserat des Käufers - Wie Kontakt aufnehmen?	54

4.	Anspruchsumfang der potentiellen Vertragspartner und Hilfen	55
5.	Zusammenfassung	56
VI.	Zeitbedarf für eine geplante Kanzleinachfolge	57
C.	Grundsätze zur Bewertung freiberuflicher Kanzleien	61
I.	Vom Wert zum Preis	61
II.	Praxisbewertung 2019: Realität versus Theorie	62
D.	Einflussgrößen auf den ideellen Praxiswert(-preis)	64
I.	Sofffacts (qualitativ)	64
1.	Übertragungsanlässe	64
2.	Berufsqualifikation des Bewertenden und Methodenwahl	66
3.	Vertragsbedingungen	73
II.	Hardfacts (quantitativ)	73
1.	Umsatzklasse - Gewinn/Überschuss	73
2.	Mitarbeiter - der Mitarbeiter als Multiplikator	75
3.	Mandanten - nichts Neues:Das Potential sinkt	82
4.	Praxisorganisation	88
5.	Marketing	94
III.	Zusammenfassung	97
E.	Relevante* Bewertungsmethoden für Freiberuflerpraxen	99
I.	Grundsätzliches	99
II.	Umsatzverfahren – BStBK-Modell	103
1.	Feststellung der Bemessungsgrundlage „Umsatz“	103
2.	Korrektur: Nicht übertragbare persönliche Leistungen	103
3.	Korrektur: Gekündigte Mandate	104
4.	Multiplikator	105