

Consultant

Das Fachmagazin für steuer- und wirtschaftsberatende Berufe



KANZLEINACHFOLGE
Zwei-Gewinner-Strategie

Nach Ansicht von Kanzleivermittler Klaus Jost ist es beim Verkauf von Steuerberatungskanzleien wichtig, dass beide Seiten – Veräußerer und Erwerber – profitieren. Aufgabe eines erfahrenen Kanzleivermittlers sei es dabei, die richtigen Partner zusammenzubringen.

BUNDESSOZIALGERICHT
GmbH-Geschäftsführer rentenversicherungspflichtig

VERMÖGENSVERWALTER
Diskrete Geldanlage in der Schweiz

UNTERNEHMENSTEUERREFORM-KONZEPTE

Modelle auf dem Prüfstand



- Unternehmensteuerreform bis 2008 angekündigt
- Drei Modelle im Vergleich: Stiftung Marktwirtschaft, Sachverständigenrat und RWI/Heidelberger Steuerkreis

Den richtigen Vermittler finden

Seit jeher sind die berufsständischen Organisationen wie Steuerberaterverbände gefragte Ansprechpartner beim Verkauf von Kanzleien. Daneben gibt es kommerzielle Makler, die Steuerberatern ihre Vermittlungsdienste anbieten. Langsam gewinnt auch das Internet als Umschlagplatz für Kanzleien an Bedeutung.

ALEXANDRA MAYERHÖFER

Es ist nicht so einfach“, sagt Dr. Oliver Bauer auf die Frage, warum Steuerberater bei der Suche nach einem Käufer für ihre Kanzlei auf professionelle Hilfe zurückgreifen sollten. Der Bayreuther Kanzleimakler hat nicht wenige Kunden, die vor ihrem Gang zum Profi selbst versucht haben, einen Nachfolger zu finden. Das Hauptproblem, vor dem verkaufswillige Steuerberater stehen, ist die Masse von Bewerbern: Je nach Standort und Größe einer Kanzlei kommen bis zu 100 Kaufinteressenten auf eine einzige zum Verkauf stehende Kanzlei.

Im Durchschnitt, so geben professionelle Kanzleimakler mehrheitlich an, sind es rund 30 (siehe Tabelle). Schalten Steuerberater in Eigenregie eine Annonce, dürfen sie ebenfalls mit einer übergroßen Anzahl an Bewerbern rechnen. Das hat zwar unter dem Gesichtspunkt von Angebot und Nachfrage stabile Preise für Kanzleien zum Ergebnis, aber auch die Qual der Wahl. Allein aus zeitökonomischen Gründen ist es keinesfalls sinnvoll, sich 30 oder mehr kaufinteressierte Bewerber anzusehen.

Mit jedem Kontakt geht Anonymität verloren

Hinzu kommt, dass mit jedem Kontakt zu einem möglichen Käufer natürlich ein Stück Anonymität verloren geht. „Jeder überflüssige Kontakt kann sich negativ auf den Kanzleiwert auswirken“, meint

Josef Weigert, Kanzleimakler und Unternehmensberater aus Neumarkt in der Oberpfalz. Glaubt man kommerziellen Kanzleivermittlern, so gibt es für die professionelle Beratung und Begleitung beim Kanzleiverkauf natürlich noch eine ganze Menge weiterer guter Gründe: einen höheren Verkaufspreis, eine realistische Einschätzung der eigenen Kanzlei und die Sicherheit, die Nachfolge auf jeden Fall harmonisch zu regeln (siehe Interview S. 14).

Als Entgelt für diese Vorteile fallen in der Regel drei Prozent Maklerprovision an – jeweils von Verkäufer und Käufer. Neben den kommerzi-

SERIENPLANER

Teil 1 – Consultant 1-2/2006

Motive

Teil 2 – Consultant 3/2006

Praxisbeispiele

Teil 3 – Consultant 4/2006

Anbieter im Überblick

ABONNENTEN-SERVICE

Abonnenten können im Internet unter www.consultant.de (unter anderem) alle Teile der Kanzleinachfolge-Serie nachlesen.

Das Hauptproblem ist die Masse von Bewerbern. Je nach Standort und Größe einer Kanzlei kommen bis zu 100 Kaufinteressenten auf eine einzige zum Verkauf stehende Kanzlei.



ellen Kanzleivermittlern und Beratern bieten die Kammern und Verbände im Rahmen von Seminaren, Beratungen und Insertionsmöglichkeiten ihren Mitgliedern Hilfe an.

Regional bestehen große Unterschiede hinsichtlich der Intensität, mit der sich die berufsständischen Organisationen des Themas annehmen. Das Engagement hängt von den Neigungen und Kompetenzen der jeweiligen Personen ab. Herausragendes

Beispiel für besonders fachkundige Beratung ist sicherlich der Steuerberaterverband Berlin-Brandenburg. Hier sitzt der Experte, Buchautor und Verbandsgeschäftsführer Wolfgang Wehmeier für seine Kollegen am Telefon.

Praktische Hilfe für ratsuchende Steuerberater

Ratsuchenden Steuerberatern erklärt er jeden Tag, dass Pauschalaussagen über

den Wert von Kanzleien sinnlos sind. Die Stärke der regionalen Beratung kennt Wehmeier genau: „Wir sind einfach hautnah dran und wissen genau, was passiert. Das Problem der kommerziellen Anbieter? Es ist eben Kommerz.“ Kammern und Verbände seien unabhängig – insbesondere von Provisionen, die sich anhand von Umsatzgrößen bemessen.

Nicht jeder ist nun Mitglied im Verband Berlin-Brandenburg. „Ein bisschen ☺“

MARKTÜBERBLICK

Auf Steuerberatungskanzleien spezialisierte Vermittler

Anbieter	Angebot	Kosten	Vermittelte Kanzleien p. a.	Durchschnittliche Vermittlungsdauer
Dr. Oliver Bauer, Bayreuth Tel. 09 21/9 27 66 Fax 09 21/9 27 88 www.oliver-bauer.de	Vermittlung von Steuerkanzleien in Bayern, Baden-Württemberg, Hessen, Sachsen und Thüringen, Erstellung reiner Bewertungsgutachten für andere Zwecke (Bank etc.), Auswahl der passenden Kaufinteressenten (keine Adressvermittlung), Erstellung einer Kanzlei-Präsentation und eines Kurzbewertungsgutachtens, persönliche Begleitung der Gespräche, Unterstützung mit Rat und Tat	3 Prozent vom Kaufpreis jeweils vom Käufer und Verkäufer Präsentation und Kurzbewertung inklusive. Bei Gutachtenerstellung für andere Zwecke Honorierung nach Pauschalsätzen	zwischen 20 und 40 Kanzleien	von Umsatzgröße und Raum abhängig, durchschnittlich 4 bis 6 Monate
Ulrich Glawe, Köln Tel. 02 21/84 20 11 Fax 02 21/84 36 07 www.UlrichGlawe.de	Vermittlung von Freiberuflerpraxen, grundsätzliches Konzept für Verkaufswillige und Kaufinteressenten, Begleitung vom Einstieg bis zum Abschluss, Einschätzung des Vorhabens und des Betriebs, garantierte Unabhängigkeit, 25 Jahre Vermittlungserfahrung, Diskretion und keine Alleinvermittlungsaufträge	3 Prozent vom Kaufpreis, jeweils vom Käufer und Verkäufer. Beratung ist inklusive	Durchschnittlicher Auftragsbestand: 500 Aufträge	schwankt stark, 1 Tag bis 2 Jahre
Jost AG, Lauf/Nürnberg Tel. 0 91 23/1 79-1 00 Fax 0 91 23/1 79-1 99 www.kanzleiboerse.de	bundesweite Vermittlung von Steuerkanzleien und Wirtschaftsprüfungspraxen, Erarbeitung eines Notfallplans, Nachfolgeberatung, Vor-Ort-Beratung und -Betreuung in allen Fragen der Praxisübertragung, detaillierte Marktinformationen, Planung vom ersten Interessentenkontakt bis zum Abschluss, individuelle Mailings und umfangreiche Datenbank, Gesprächsmoderation	3 Prozent vom Kaufpreis jeweils vom Käufer und Verkäufer zzgl. Bearbeitungsgebühr. Beratung ist inklusive	aktuell über 50, geplant über 100	drei Monate bis ein Jahr
Jochen Muth, Fulda Tel. 06 61/96 25 902 Fax. 06 61/96 25 903 www.kanzleivermittlung.de	Vermittlung von Wirtschaftsprüfungs-, Steuerberatungs- und Rechtsanwaltskanzleien sowie Buchhaltungsbüros, umfassende Begleitung: aktualisiertes Internetportal, kostenlose Datenbankaufnahme, anonymisierte Mailings, kostenlose Nachfolgeberatung, Vertragsgestaltung in Zusammenarbeit mit spezialisierten Rechtsanwälten, konsequente Kundenorientierung, Diskretion, bundesweite Vermittlung	Rechtsanwaltskanzleien: Maklerprovision in Höhe von 1,5 Prozent der Vertragssumme von beiden Beteiligten. Wirtschaftsprüfer- und Steuerberaterpraxen sowie Buchhaltungsbüros: jeweils 2,9 Prozent. Beratung in Kanzleimarketing, Strategie- und Organisationsfragen zu einem durchschnittlichen Stundensatz von 100 Euro	ca. 35, aktuell ca. 850 Kaufinteressenten und 30 Verkauf- und Beteiligungsangebote	ca. 3 Monate
Sylvia Platz, Kassel Tel. 05 61/35 0 85 Fax 05 61/35 0 86 www.praxisvermittlung-platz.de	wirtschaftliche, vertragliche, gesellschaftsrechtliche Beratung (durch RA Dr. Platz) auch vor Ort mit Datenaufnahme, Kanzleibewertung und -Vermittlung	Maklerprovision, hälftig von beiden Vertragsparteien	keine Angaben	4 Wochen bis 4 Monate
Weigert + Fischer GmbH, Neumarkt/Oberpfalz Tel. 0 91 81/48 53-0 Fax 0 91 81/48 53 48 www.weigertfischer.de	Beratung, Vermittlung von Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzleien, Unterstützung des Verkäufers bei der Vorbereitung der Kanzlei, Beratung und Coaching des Käufers nach der Übernahme, bewusst regional in Süddeutschland tätig, persönliche Begleitung der Verhandlungen bis zum erfolgreichen Abschluss, Vorauswahl nach persönlichem Kennenlernen von Käufer und Verkäufer, neutraler Partner und Moderator für beide Parteien	ausschließlich erfolgsabhängig auf Grundlage der Vermittlungsvereinbarung	keine Angaben	3 Monate bis 12 Monate

INTERVIEW

„Bloße Vermittlung ist zu wenig“

Die Jost AG aus Lauf bei Nürnberg begleitet Steuerberater bundesweit beim Kauf und Verkauf von Kanzleien. „Consultant“ sprach mit dem Firmengründer und Vorstand Klaus Jost über die Rolle externer Berater bei Übertragung und Nachfolge.



Klaus Jost ist Vorstand der Jost AG aus Lauf, die sich auf die Vermittlung von Steuerberatungskanzleien spezialisiert hat.

CONSULTANT: Warum sollten Steuerberater einen professionellen Dienstleister in Anspruch nehmen?

Jost: Ein wichtiger Grund dafür findet sich lange vor dem eigentlichen Verkauf. Erfahrene Vermittler helfen, den Entscheidungsprozess in eine konstruktive Bahn zu lenken. Sie unterstützen bei der Entwicklung der Zielvorstellung und können zu Voraussetzungen und Handlungsalternativen ihre Einschätzung aus der Praxis einbringen.

CONSULTANT: Was ist das wichtigste Ziel, das Sie bei der Vermittlung verfolgen?

Jost: Eine Kanzleiübertragung muss immer eine „Winner-Winner-Situation“ sein. Das bedeutet, dass sich beide Beteiligte

dabei wohl fühlen müssen. Natürlich ist auch ein ordentlicher Kaufpreis wichtig. Wesentlich entscheidender aber ist, dass der Nachfolger zu Kanzlei und Mitarbeitern passt und die Mandanten reibungslos übertragen werden.

CONSULTANT: Was zeichnet den seriösen Vermittler aus?

Jost: Ein Vermittler muss auf jeden Fall den Markt kennen. Dazu sollte er schon seit etlichen Jahren im Geschäft der Steuerberater Erfahrungen gesammelt haben. Mit der reinen Vermittlung ist es nicht getan. Eine Nachfolgeberatung im Vorfeld gehört auf jeden Fall zu einer erfolgreichen Vermittlung; im besten Fall ist sie kostenlos.

CONSULTANT: Wie sollten Steuerberater bei der Wahl ihres Vermittlers vorgehen?

Jost: Auf jeden Fall sollten Sie denjenigen, dem Sie die Veräußerung Ihres Lebenswerks übertragen vor Auftragserteilung persönlich kennen lernen. Ein Kanzleiverkauf ist schließlich eine Vertrauenssache. Eine Entscheidung rein auf Grund von Prospektmaterial, einer Anzeige oder der Firmenhomepage würde ich niemanden empfehlen.

Amtshilfe leisten wir schon, Erstberatung machen wir auch für Kollegen aus anderen Landesverbänden“, so Wehmeier, „außerdem gibt es auch andernorts qualifizierte Beratung.“ Zum Beispiel in Köln. Dort setzt sich Geschäftsführer RA/FAStR Dr. Wilfried Bachem intensiv mit den Möglichkeiten auseinander, die das Internet zur Kontaktabahnung von Kaufinteressenten und verkaufswilligen Steuerberatern bietet.

Eintrag bei Praxenbörse im Internet kostenlos

Ursprünglich vom Steuerberaterverband Westfalen-Lippe initiiert, erfreuen sich die Praxenbörsen, die oft in den Internetauftritt der jeweiligen Landesverbände integriert sind, wachsender Beliebtheit.

„Der Eintrag ist kostenlos, bei den Verbandsnachrichten verlangen wir eine kleine Gebühr. Für viele ist allein das schon ein Argument. Daneben hat das Internet eine ganz andere Aktualität als vierteljährliche Verbandsnachrichten“, so Dr. Bachem. Immerhin 71 Einträge verzeichnet die Datenbank seit ihrem Start in Köln Mitte des Jahres 2003. Das ist den „Umständen entsprechend gut“, findet der Entwickler der Praxenbörse in Westfalen-Lippe, IT-Consultant Michael Görke.

Westfalen-Lippe startete Börse vor drei Jahren

Sein Verband initiierte die Börse vor drei Jahren als Mehrwert für seine Mitglieder. Die anderen Landesverbände haben sich im Laufe der Zeit angeschlossen und bekamen einen eigenen Zugang. Görke sieht noch viel Potenzial in der Börse: „Das Internet ist für viele Steuerberater noch immer ein Buch mit sieben Siegeln. Das wird sich erst

nach und nach ändern.“ Neben der reinen Vermittlung, die zweifelsohne über Annoncen in gedruckter oder digitaler Form zu bewerkstelligen ist, bleibt die Frage, in welchen Fällen Steuerberater Beratung in Anspruch nehmen sollten. Die Bundessteuerberaterkammer stellt ihren Mitgliedern zum Beispiel ein Vertragsmuster und eine Checkliste zur Verfügung, bei der Überprüfung von Übertragungsverträgen helfen die Juristen der regionalen Kammern.

Externer Rat für Steuerberater hilfreich

„Wer nun aber glaubt, die Steuerberater bräuchten keine weitere Beratung, dem sei gesagt: Der Schuster hat die schlechtesten Schuhe“, kommentiert Vermittler Ulrich Glawe aus Köln. Gerade in strategischen Fragen wie Umsatzgröße, Spezialisierung oder Standort sollten Steuerberater den Rat eines außenstehenden Experten suchen. Spätestens dann aber, wenn eine Kanzlei auf einen mittelfristig anstehenden Verkauf hin optimiert und ihr Wert gesteigert werden soll, ist professionelle Beratung gefragt.



AUTORIN

Alexandra Mayerhöfer

lebt und arbeitet als freie Journalistin und strategische Kommunikationsberaterin in Nürnberg. Zuvor war sie Redakteurin bei „Consultant“ und arbeitete bei Ernst & Young in Stuttgart, wo sie für die interne Kommunikation verantwortlich war.
E-Mail: alexandra.mayerhoefer@onlinehome.de