

Der Steuerberater

Zeitschrift für Beruf und Praxis 

StB

10

Die erste Seite

„Teil-Abschaffung des Solidaritätszuschlags:
Mutation zu einer Reichensteuer“
Professor Dr. Jonas Rossmann

StB-Rechtsprechungsreport

281 Aktuelle Rechtsprechung in Leitsätzen

Bilanz/Rechnungslegung

293 Einflüsse insolvenzauslösender Ereignisse auf die Rechnungslegung und Prüfung börsennotierter Unternehmen
Univ.-Professor Dr. Dr. habil. Carl-Christian Freidank

Betriebliche Altersversorgung

299 Unmittelbare betriebliche Pensionszusagen – Chancen und Risiken
Dipl.-Mathematiker Dr. rer. nat. Joachim Lutz

Einkommensteuer/Umsatzsteuer

305 Online-Poker – Einkommen- und umsatzsteuerliche Bewertung –
Univ.-Professor Dr. Heinz Kußmaul, Dr. Chantal Naumann und Melanie Nothof, M.Sc.

Kanzleimanagement

309 IFB-Studie: Nur Minderheit sieht Einzelkanzlei als Zukunftsmodell
Alexander Jost

StB-Verwaltungsreport

314 Hinweise auf ausgewählte Verwaltungsanweisungen/ Stellungnahmen

öffentlichkeitswirksamen Turnieren nach außen hin ersichtlich wird und daher nachzuverfolgen ist, während bei der Mehrzahl der Spieler eine entsprechende Nachvollziehbarkeit und daher auch hinreichend genaue Ermittlungsmöglichkeiten nicht gegeben sind.⁶⁴ Dieses Ergebnis scheint seitens des Fiskus zwar unvermeidbar, fraglich bleibt jedoch, ob die für die Vielzahl der anonym spielenden Steuerpflichtigen fehlende Durchsetzbarkeit des Besteuerungsvollzugs nicht zu einer starken Ungleichbehandlung der nach außen in Erscheinung tretenden Spieler und somit zur Unvereinbarkeit mit dem Grundsatz der Gleichmäßigkeit der Besteuerung führen würde.⁶⁵

Um einem möglichen Verdacht der *Steuerhinterziehung* infolge des Verschweigens steuererheblicher Tatsachen vorzubeugen,⁶⁶ sollten Online-Pokerspieler – unabhängig davon, ob sie das Pokerspiel in einem professionellen Rahmen betreiben oder nicht – die erzielten Gewinne erklären, jedoch im Einzelfall auf die Steuerfreiheit angesichts mangelnder gewerblicher Tätigkeit hinweisen. Eine Weiterleitung an die Strafverfolgungsbehörde aufgrund einer Teilnahme am illegalen Glücksspiel müssen Online-Pokerspieler u.E. nicht befürchten, da dieser regelmäßig das Steuergeheimnis nach § 30 AO entgegensteht.⁶⁷

Zu *umsatzsteuerlichen* Registrierungs- und Erklärungs-pflichten kommt es für den (Online-)Pokerspieler nur im Falle steuerbarer Antrittsgelder, die vom Erfolgsfall unabhängig ausgezahlt werden, wobei in diesem Fall die Inanspruchnahme der Kleinunternehmerregelung geprüft werden könnte. Eine Auszahlung im Gewinnfall bzw. bei Erreichen einer zuvor festgelegten Platzierung führt hingegen

aufgrund der fehlenden sicheren Gegenleistung zu keinem steuerbaren Umsatz.

Univ.-Professor Dr. Heinz Kußmaul ist Direktor des BLI (Betriebswirtschaftliches Institut für Steuerlehre und Entrepreneurship, Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insb. Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Institut für Existenzgründung/Mittelstand) an der Universität des Saarlandes und Mitglied der Forschungsgruppe anwendungsorientierte Steuerlehre (FAST).



Dr. Chantal Naumann ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am BLI.



Melanie Nothof, M.Sc., ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am BLI.



64 Vgl. Meier, FR 2016, 365.

65 Vgl. Meier, FR 2016, 365.

66 Vgl. Duesberg/Buchholz, NZWiSt 2015, 23.

67 Vgl. Duesberg/Buchholz, NZWiSt 2015, 23.



Kanzleimanagement

Alexander Jost

IFB-Studie: Nur Minderheit sieht Einzelkanzlei als Zukunftsmodell

Die Kanzleilandschaft in Deutschland erfährt derzeit einen Konsolidierungsprozess. Treiber dafür sind neben dem demografischen Wandel und der schwachen Dynamik des Generationenwechsels der vergangenen Jahre die Digitalisierung und der Fachkräftemangel. Eine aktuelle Studie des Instituts der Freien Berufe, Nürnberg, und der Jost AG, Lauf, untersucht den Status quo der Nachfolgeregelungen in über 600 deutschen Kanzleien und gibt einen Ausblick auf die Zukunft.

I. Aktuelle Situation

Ein knappes Drittel (29 Prozent) der deutschen Steuerberater ist über 60 Jahre alt, das Durchschnittsalter des Berufs-

stands liegt laut aktueller Statistik der Bundessteuerberaterkammer derzeit bei 52,7 Jahren. Das verdeutlicht, dass das Thema der Gestaltung der Kanzleinachfolge sowohl derzeit als auch noch viel mehr in den kommenden Jahren von hoher Bedeutung für die Beraterschaft ist.

Beim Blick auf die aktuelle Situation und Beachtung dieser Problematik jedoch stellt sich heraus, dass die Steuerberater – wie der gesamte deutsche Mittelstand – vergleichsweise verhalten mit dem Thema umgehen: Anstrengungen hinsichtlich ihrer Nachfolge hat laut einer aktuellen Studie des Instituts für Freie Berufe, Nürnberg, und der Jost AG, Lauf, erst etwas mehr als ein Drittel (38,5 Prozent) der teilnehmenden Steuerberaterinnen und Steuerberater unternommen.

Dabei haben sich männliche Berufsträger mit 41,7 Prozent bereits etwas häufiger mit der Nachfolge beschäftigt als ihre weiblichen Kollegen mit 30,1 Prozent. Differenziert man weiter nach dem Alter, zeigt sich, dass erwartungsgemäß mit einer steigenden Anzahl von Lebensjahren auch die Bereitschaft wächst, den Generationenwechsel anzugehen. Während sich von den unter 45-Jährigen nur jeder Zehnte bereits damit auseinandergesetzt hat, haben dies bei den über 64-Jährigen bereits knapp 60 Prozent getan.

II. Nur jede zehnte Nachfolge geregelt

Bei näherer Analyse der Aktivitäten, die unternommen wurden, stellt sich heraus, dass sich eine vollumfängliche Regelung der eigenen Nachfolge nur in insgesamt 9,6 Prozent der Kanzleien findet. Selbst bei den über 64-Jährigen liegt die Quote lediglich bei 25,3 Prozent, so dass auch in der höchsten Altersklasse die überwiegende Mehrheit – drei Viertel – noch keine adäquate Antwort auf die Frage nach der Zukunft der eigenen Kanzlei gefunden hat.

Das bedeutet im Umkehrschluss freilich nicht, dass die Beraterschaft keine Vision davon hätte, wie diese aussehen könnte. So würde über die Hälfte der Befragten am liebsten zunächst einen jüngeren Berufsträger anstellen, um später die Kanzlei an diesen zu übertragen. Ein Verkauf und ein vollständiger Rückzug kommt für 45,1 Prozent der Teilnehmer in Frage. In einigem Abstand folgen mit 35,8 Prozent der Verkauf der Kanzlei mit anschließender dauerhafter eigener Mitarbeit im operativen Geschäft. Den Anschluss an eine bestehende Gesellschaft geben nur 17,5 Prozent als eine von ihnen präferierte Lösung an.

Nach Geschlecht betrachtet, finden sich bei den Wunschkonzepten einige interessante Unterschiede. So geben die Steuerberaterinnen im Gegensatz zu ihren männlichen Kollegen mit 49,4 Prozent am häufigsten den Verkauf der Kanzlei und den Rückzug aus dem Berufsleben als Ideallösung an, erst dann folgt die Anstellung junger Berufsträger, die als Nachfolger vorgesehen sind, mit 41,5 Prozent – letztgenannte Möglichkeit kommt bei ihren männlichen Kollegen mit 57,2 Prozent an erster Stelle. Ferner bevorzugt nur ein Viertel der Frauen, aber etwas mehr als ein Drittel der Männer die Aufnahme eines Partners. Tatsächlich einen Berufsträger angestellt, der als Nachfolger in Frage kommt, haben derzeit nur 14,5 Prozent der teilnehmenden Steuerberaterinnen und Steuerberater, wobei dies bei Männern mit 17,5 Prozent dreimal so häufig der Fall ist wie bei Frauen mit 6,5 Prozent.

III. Partnerschaft als Kanzleiform der Zukunft und sinkende Werte

Die Frage Partnerschaft oder nicht passt zu den Vorstellungen, die die Mehrheit der Steuerberater von der strukturellen Fortentwicklung ihres freien Berufs hat: 57,7 Prozent nennen nämlich bei der Frage, in welcher Berufsausübungsform sie den Berufsstand zukünftig sähen, mehrköpfige Gesellschaftsformen wie Partnergesellschaften oder Sozietäten. Darauf folgen deutlich weniger, die Netzwerke (17,7 Prozent) und Kooperationen (14,4 Prozent) angeben. Für nur

noch 7,0 Prozent der Teilnehmer stellt das Einzelunternehmen die Berufsausübungsform der Zukunft dar, und lediglich 3,1 Prozent gehen von Bürogemeinschaften aus.

Bei diesen strategischen Fragen kommen kleinere Geschlechterunterschiede zutage: So halten Männer mehrköpfige Gesellschaftsformen mit 60,4 Prozent tendenziell häufiger für die zukünftige Berufsausübungsform als Frauen mit 51,2 Prozent. Bei allen anderen Varianten zeigt sich ein gegenteiliges Bild: Sie wurden von den Steuerberaterinnen etwas öfter angegeben als von männlichen Berufsträgern.

Überaus bewusst ist sich der Berufsstand außerdem der Tatsache, dass Kanzleiwerte eine schwankende Größe darstellen, die in der derzeitigen Gemengelage äußerst volatil auf Veränderungen reagieren könnten. Im Rahmen der Studie wurden die Befragten um die Einschätzung der Werthaltigkeit von Steuerkanzleien in den kommenden fünf Jahren gebeten. Dabei ging zwar die Mehrheit der Teilnehmenden (48,7 Prozent) von einer gleichbleibenden Werthaltigkeit aus. 40,5 Prozent allerdings glauben, dass die Werte künftig sinken werden. Lediglich 10,8 Prozent der Antwortenden prognostizieren höhere Werte.

IV. Zeitliche Dimension wird eher nicht als Problem empfunden

Ob der Zeitpunkt der Nachfolgelösung vor diesem Hintergrund aber zukünftig gezielt strategisch von den Kanzleiinhabern gewählt wird, bleibt fraglich. So hängt der Start eines Nachfolgeprojekts offensichtlich vor allem mit dem Lebensalter zusammen – und ist dabei dynamisch. Denn eine Nachfolgelösung kommt generell für die meisten Befragten in Betracht, wenn sie zwischen 60 und 64 Jahren alt sind.

Insgesamt 19,4 Prozent der teilnehmenden Steuerberater nennen ein Alter von unter 60 Jahren als Wunschzeitpunkt für die Nachfolge, während 36,4 Prozent ein Alter ab 65 aufwärts angeben. Im Mittel kommt für die Untersuchungsteilnehmer eine Nachfolgelösung mit 62,1 Jahren in Betracht. Bei Frauen wird eine Nachfolgelösung im Mittel mit 61,0 Jahren ein Jahr früher relevant als bei ihren männlichen Kollegen (62,4 Jahre).

Die Differenzierung nach Altersklassen ergibt aber, dass das Projekt Generationenwechsel umso später eine Rolle spielt, je älter die Befragten sind: So geben von den unter 45-Jährigen gerade einmal 9,3 Prozent an, dass für sie eine Nachfolgelösung mit 65 Jahren oder später in Betracht kommt, wohingegen es bei den 65-Jährigen und älteren Berufsträgern insgesamt 98,6 Prozent sind.

V. Digitalisierung wird Berufsbild ändern

Dass alles bleibt, wie es ist, das vermutet nur eine verschwindend geringe Minderheit von einem Prozent beim Thema Digitalisierung. Selbst in den Teilaspekten, die den technologischen Wandel betreffen, zeigt sich die befragte Beraterschaft einig: Am häufigsten erwarten die Berufsträger demnach mit 88,3 Prozent den Ausbau digitaler Kommunikationswege mit dem Mandanten und der Finanzverwaltung. An zweiter Stelle steht mit 77,2 Prozent eine effizientere Erledigung der Aufgaben; 68,2 Prozent der

Steuerberater vermuten außerdem, dass die Aufgaben innerhalb der Kanzlei neu verteilt werden. Unter anderem dies führt möglicherweise für 65,5 Prozent der Teilnehmenden dazu, dass sie Beratungstätigkeiten künftig ausbauen wollen.

Gefragt wurde außerdem nach einer Einschätzung, ob die Digitalisierung das Berufsbild der in den Kanzleien beschäftigten Fachkräfte verändern wird – davon geht der gesamte Berufsstand aus; lediglich 1,3 Prozent der Antwortenden denkt, dass das Berufsbild gleich bleiben wird. 86,7 Prozent der Befragten glauben dagegen, dass die Fachkräfte technisch geschult werden müssen. Eine speziellere Ausbildung der Fachkräfte wird von 72,5 Prozent als notwendig erachtet. 41,3 Prozent vermuten, dass künftig mehr betriebswirtschaftlich ausgebildete Kräfte wie etwa Controller benötigt werden.

Denn 78,0 Prozent der Berufsträger vermuten als Folge der Digitalisierung auch, dass das Controlling verstärkt werden wird. Dies könne etwa durch eine automatisierte Buchhaltung geschehen. Knapp zwei Drittel der Untersuchungsteilnehmer erwarten zudem die Einführung von digitalen Personalakten (59,9 Prozent). Umgekehrt befürchtet zudem ein gutes Drittel (37,2 Prozent), dass sich der Aufwand für Verwaltungsarbeiten erhöhen wird.

VI. Berater wollen keine verbindliche Ausbildungsquote

Dass die Kanzleien künftig mit weniger Fachpersonal werden auskommen können, glauben derzeit nur 18,6 Prozent der Steuerberater. Dabei ist der Fachkräftemangel in der Branche bereits an etlichen Stellen offenkundig. Wie sich dem begegnen lässt, war ebenfalls Thema der Studie. Direkt danach gefragt, sind 79,7 Prozent der Steuerberaterinnen und Steuerberater der Meinung, dass eine Erhöhung der Ausbildungsquote in der Kanzlei einen Lösungsansatz für den Fachkräftemangel darstellt.

Etwas über die Hälfte der Teilnehmer (54,9 Prozent) teilte zum Zeitpunkt der Befragung mit, Auszubildende zu beschäftigen. Diejenigen, die zum Zeitpunkt der Befragung nicht auszubildeten, wurden ferner gefragt, ob sie planen, im nächsten Ausbildungsjahr Auszubildende zu beschäftigen. Dies bejahten 29,7 Prozent der entsprechenden Berufsträger. Dabei haben Männer tendenziell etwas häufiger vor auszubilden als Frauen.

Deutlichere Unterschiede lassen sich bei der Betrachtung nach Alter feststellen: Je älter

die Teilnehmer, desto seltener wurde angegeben, im nächsten Jahr Auszubildende anzustellen. So teilten von den unter 45-Jährigen 51,7 Prozent mit, eine Beschäftigung von Auszubildenden anzustreben,

während es bei den 45- bis 54-Jährigen bereits nur noch ein Drittel ist. In der Gruppe der über 65-Jährigen sinkt dieser Anteil dann schließlich auf 20,8 Prozent.

Die Ursache für fehlendes Engagement in der Ausbildung wird wie folgt angegeben: Als Hauptgrund nannten 54,0 Prozent der Betroffenen fehlende Kapazitäten. An zweiter Stelle folgt in großem Abstand (27,2 Prozent) die Aussage, keine geeigneten Bewerber zu finden. Ein Fünftel der Berufsträger hat in der Vergangenheit schlechte Erfahrungen gemacht. Von fachlich ungeeigneten Bewerbern berichten 18,4 Prozent, die mangelnde Ausbildungsreife der Bewerber führen 17,6 Prozent und falsche Jobvorstellungen der Bewerber 9,6 Prozent der Antwortenden an. 14,7 Prozent der Antwortenden teilten mit, keine Bewerber zu haben. Eine hohe Konkurrenz durch andere Unternehmen beklagen noch 5,2 Prozent.

Die große Mehrheit (72,7 Prozent) lehnt indes einen quotalen Pflichtausbildungsanteil für Kanzleien ab fünf Personen, um Fachpersonal zu schaffen, ab.

VII. Persönliche Zukunft hängt nicht vom Verkaufserlös ab

Während die Zukunft der Kanzleien stark von der künftigen Fähigkeit, geeignetes Fachpersonal zu finden und letztlich von einem gelungenen Generationenwechsel abhängt, ist dies für die persönliche – wirtschaftliche – Perspektive der befragten Inhaberinnen und Inhaber offenbar nicht der Fall.

So ist ein etwaiger Verkaufserlös nur für 7,6 Prozent der Teilnehmenden deren alleinige Absicherung für das Alter. Während zwischen Männern und Frauen keine nennenswerten Abweichungen festzustellen sind, ergibt die Betrachtung nach Alter, dass die über 64-Jährigen mit einem Anteil von 17,9 Prozent, die ausschließlich den Kanzleierlös als Altersabsicherung zur Verfügung haben, deutlich über dem Durchschnitt liegen. Das offenbart, dass die jüngere Altersgruppen stärker kanzleiunabhängige Vorsorge für sich und ihre Familie betrieben haben.

Haben Sie bereits Anstrengungen hinsichtlich Ihrer Nachfolge angestrebt?
(in %)

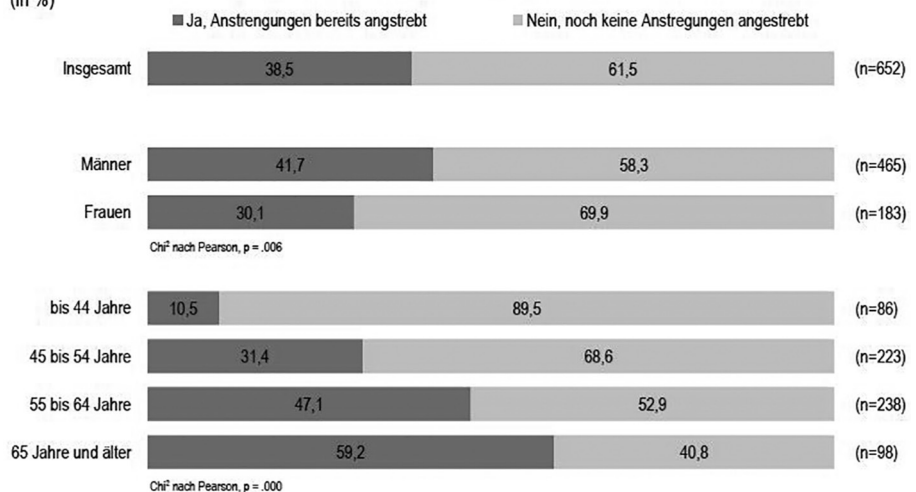


Abbildung 1: Anstrengungen hinsichtlich der Nachfolge

Haben Sie Ihre Nachfolge bereits geregelt?
(in %)

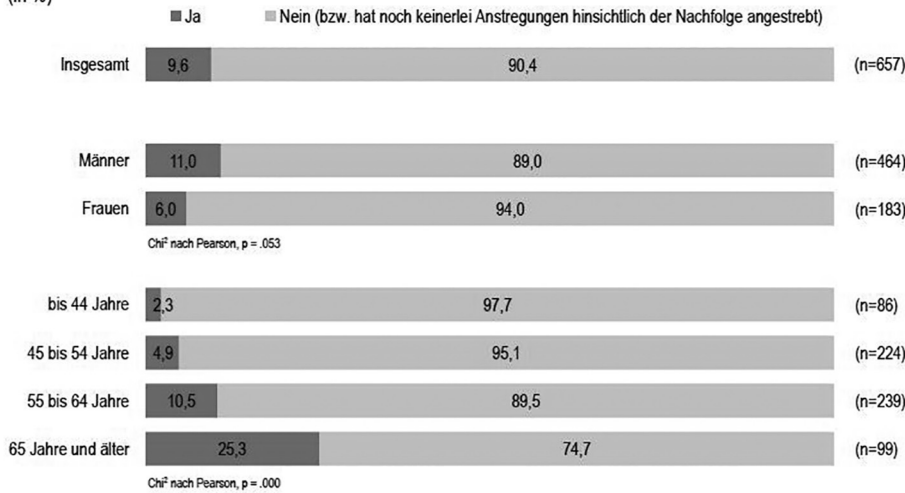


Abbildung 2: Haben Sie Ihre Nachfolge bereits geregelt?

Wie sieht Ihre Wunschlösung hinsichtlich Ihrer Nachfolge aus?
(Mehrfachnennungen möglich; in %)

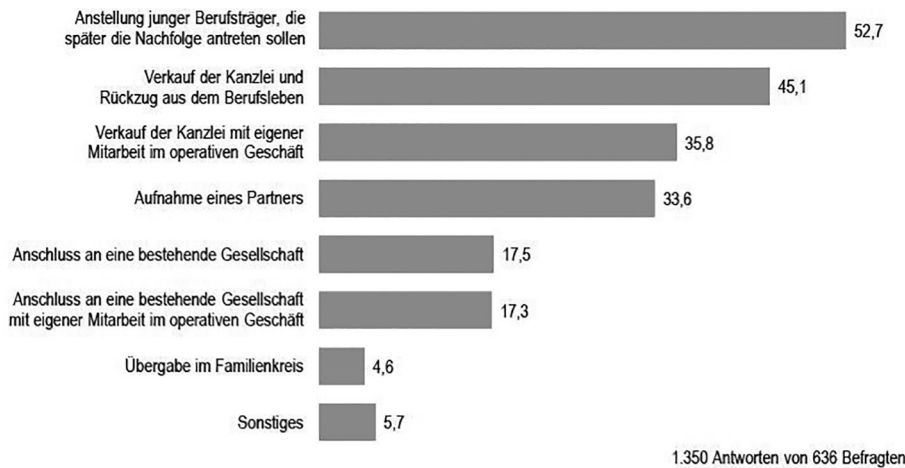


Abbildung 3: Wunschlösung bezüglich der Nachfolgelösung

In welcher Berufsausübungsform sehen Sie den Berufsstand in der Zukunft?
(in %)

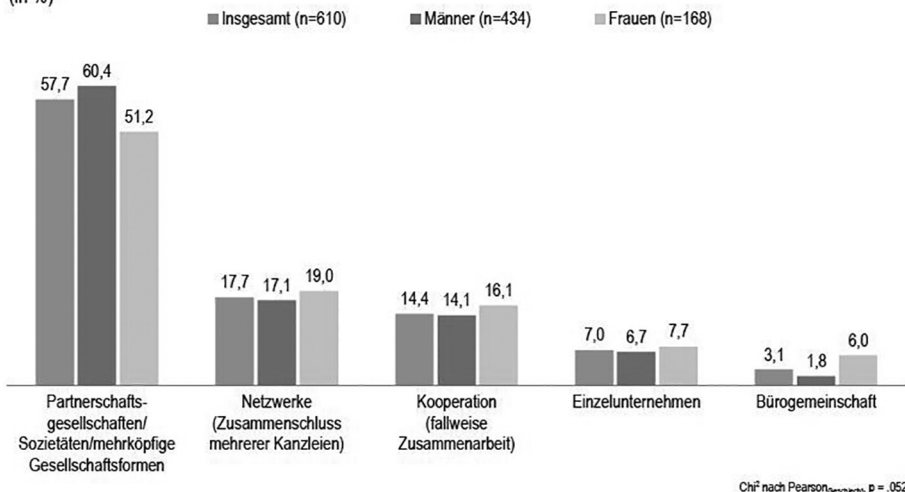


Abbildung 4: Berufsausübungsform der Zukunft

Dabei sind sie es, die von den höchsten eigenen Kanzleiwerten ausgehen: Laut Studie gibt es einen Zusammenhang zwischen Lebensalter und Erlöserwartung. So schätzten die Befragten den Wert ihrer Kanzlei umso höher ein, je jünger sie waren. Kamen die unter 45-Jährigen im Mittel auf einen Umsatzfaktor in Prozent von 105, sinkt dieser Wert mit einer wachsenden Anzahl an Lebensjahren stetig, bis er bei den über 64-Jährigen bei 98 Prozent liegt. Der Durchschnittswert liegt für alle Kanzleien bei 101 Prozent des Nettojahresumsatzes.

VIII. Unterstützung seitens der Berufsorgane oder durch Experten

Angesichts dieser Befunde wollte die Studie auch wissen, wie die Teilnehmenden den Generationenwechsel konkret angehen beziehungsweise ob sie sich Unterstützung bei den künftigen Herausforderungen wünschen. Tatsächlich will gut die Hälfte der Steuerberaterinnen und Steuerberater die Nachfolge allein regeln. 38,2 Prozent beauftragen hingegen Experten zur Unterstützung bei der Nachfolgeregelung. Für 5,4 Prozent stand indes noch nicht fest, ob sie ihre Nachfolge allein oder mit Experten-Unterstützung regeln.

Berufsträger wollen den Generationenwechsel jedenfalls umso häufiger allein bewältigen, je jünger sie sind. So geben 68,0 Prozent der unter 45-Jährigen an, ihre Nachfolge alleine zu organisieren, während der entsprechende Anteil bei den 45- bis 54-Jährigen bereits deutlich auf 51,1 Prozent zurückgeht. Bei den über 65-Jährigen sind es schließlich noch 46,3 Prozent.

Hilfe von Kammern und Verbänden wünschen sich insgesamt 73,2 Prozent der Teilnehmer, wohingegen das verbleibende Viertel Beistand durch die Berufsorganisationen ablehnt. Befragt nach der gewünschten Art der Unterstützung durch die Verbände und Kammern gaben 47,3 Prozent der Steuerberater Seminare an. Dahinter folgen 42,8

Prozent der Berufsträger, die Beistand durch eine Rechtsberatung möchten. Andere Unterstützungsarten wurden deutlich seltener genannt. Die Einrichtung einer Hotline etwa nannten lediglich 8,5 Prozent der Befragten.

Es fällt auf, dass der Anteil an Männern, die Hilfestellungen durch die Berufsorganisationen bei der Nachfolge zurückweisen, mit 30,9 Prozent fast doppelt so hoch ist wie bei ihren Kolleginnen mit 16,9 Prozent. Zur Frage, ob das aktuelle Angebot der Kammern und Verbände als ausreichend erachtet wird, verneinen circa zwei Drittel (63,2 Prozent) der Teilnehmenden diese Frage. Während hier zwischen den Geschlechtern weitgehend Einigkeit herrscht, hängt die Zufriedenheit vom Alter ab: So erachten 44,4 Prozent der unter 45-Jährigen das Angebot als genügend.

IX. Hintergrund

Die Untersuchung „Nachfolge 2019“ zum Nachfolgemanagement in Steuerberaterkanzleien wurde vom Institut für Freie Berufe (IFB) im Auftrag der Jost AG mittels einer Online-Befragung durchgeführt, die im Zeitraum von Anfang Oktober 2018 bis Ende Januar 2019 zugänglich war. Daraus ergaben sich Informationen von 662 Teilnehmern, die für die Auswertungen herangezogen werden.

Es beteiligten sich 28,1 Prozent Frauen und 71,9 Prozent Männer. Damit waren weibliche Berufsträger in dieser Untersuchung etwas seltener vertreten als in der gesamten Steuerberaterschaft (laut Bundessteuerberaterkammer liegt der Frauenanteil im Beruf bei 36 Prozent). 15,2 Prozent der Teilnehmer gehörten der ältesten Altersklasse der über 64-Jährigen an; zahlenmäßig am geringsten vertreten war die Gruppe der jüngsten Berufsträger, die höchstens 44 Jahre alt sind (13,4 Prozent der Teilnehmer). Über 70 Prozent der Befragten entfielen daher auf die zwei mittleren Altersgruppen, das heißt auf eine Altersspanne von 45 bis 64 Jahren. Das Durchschnittsalter aller Befragten betrug 55,0 Jahre.

Insgesamt 97,4 Prozent der Teilnehmenden gaben an, bereits eine eigene Kanzlei zu haben, wobei hiervon 16,5 Prozent eine weitere zum Zukauf suchen. 0,2 Prozent der Teilnehmer hatten ihre Kanzlei bereits verkauft. Unter den verbleibenden 2,4 Prozent ohne Kanzlei finden sich 0,7 Prozent, die sich zum Zeitpunkt der Untersuchung im Kauf

Inwiefern werden sich die Aufgaben der Steuerkanzlei durch die Digitalisierung verändern? (Mehrfachnennung möglich; in %)

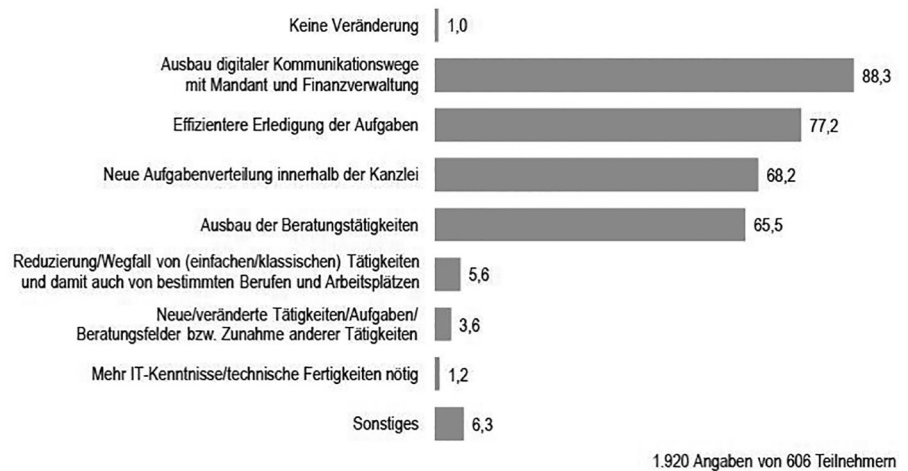


Abbildung 5: Durch die Digitalisierung erwartete Veränderungen

Wie wird sich durch die Digitalisierung das Berufsbild der Fachkräfte in den Kanzleien verändern? (Mehrfachnennung möglich; in %)

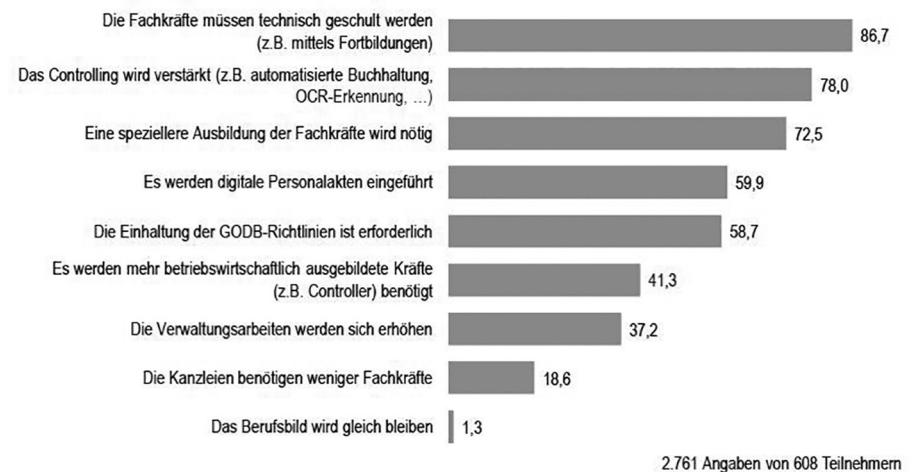


Abbildung 6: Veränderung des Berufsbilds der Fachkräfte durch die Digitalisierung (Quelle: IFB / Jost AG)

einer Kanzlei bzw. in der Übernahme von Anteilen befinden. Weitere 0,3 Prozent wünschten sich Unterstützung bei der Suche und Übernahme einer Kanzlei beziehungsweise Beteiligung.

Alexander Jost ist Vorstand der mittelfränkischen Jost AG. Seit über 15 Jahren berät und begleitet der Kanzleiexperte Steuerberater vor, während und nach der Verkaufsphase. Außerdem ist er Autor des Buches „Notfallplanung für Steuerberater“ und diverser Fachartikel zum Thema. Zudem verfasst Alexander Jost Leitfäden für die Ratgeberreihe der Initiative für die kleine Steuerkanzlei (www.steuerberaterseite.de). Als Referent informiert er sowohl in eigenen Seminaren als auch in Kooperation mit Kammern und Verbänden über Nachfolge und Kauf.

