

KANZLEINACHFOLGE

Heute Chef, morgen Mitarbeiter

von Alexander Jost, Lauf, www.jost-ag.de, und RA Markus Tröschel, Lauf, www.kanzlei-troeschel.de

| Der Verkauf der Kanzlei aus Nachfolge- oder strategischen Gründen geht nicht zwingend mit einer Beendigung der beruflichen Tätigkeit einher. Steuerberater entscheiden sich heute vermehrt dafür, nach einer Veräußerung entweder in freier Mitarbeiterschaft oder im Angestelltenverhältnis in der Kanzlei weiter zu arbeiten. Dabei sollten sie eine Reihe von rechtlichen Aspekten beachten. |

Zwölf Monate unentgeltlich im Rahmen der Überleitung

Die Gründe und Motive sind vielschichtig wie die Veräußerer selbst: Wenn der Steuerberater nach dem Verkauf seiner Kanzlei in dieser tätig bleiben möchte, tut er dies oft, um eine bessere Überleitung der Mandanten zu gewährleisten. Besonders Großmandate erfordern eine längere Übertragungszeit oder auch solche Mandanten, die eine enge Bindung an den Kanzleiverkäufer haben. In der Praxis spielt in diesem Zusammenhang insbesondere auch der Wunsch und das Bedürfnis des Nachfolgers auf eine Namensfortführung des angestammten Namens des Veräußerers eine bedeutende Rolle.

Grundsätzlich gilt: Es ist üblich, dass der Verkäufer nach der Übertragung für einen vorher vertraglich vereinbarten Zeitraum für den Käufer tätig bleibt. Er tut dies in der Regel unentgeltlich, da diese überleitende Tätigkeit Bestandteil des Kaufpreises ist. Branchenüblich ist ein Zeitraum von bis zu zwölf Monaten, da innerhalb dessen die Mandanten sämtliche turnusmäßig wiederkehrenden Leistungen abgerufen haben und der Nachfolger anschließend in der Lage ist, diese nahtlos in gewohnter Form weiter zu betreuen.

50 % der Verkäufer wollen bleiben

Wenn von beiden Seiten eine darüber hinausgehende, längere Zeitspanne gewünscht ist, in der der Verkäufer weiterhin für die Kanzlei tätig bleibt, bedarf es weitgehender vertraglicher Regelungen. Erfahrungsgemäß ist dies bei etwa der Hälfte der Kanzleiübertragungen der Fall, wenn die Verkäufer den Kanzleiwert mit dem Erreichen des 55. Lebensjahrs steueroptimal realisiert haben und noch nicht an ein Ende der Berufstätigkeit denken.

Ist keine Partnerschaft gewünscht, aber eine längerfristige Zusammenarbeit angestrebt, sollte dies mit dem Kauf/Verkauf geregelt und eine Gesellschaft gegründet werden, damit diese direkt erwerben kann. Veräußern muss der Verkäufer ohnehin mindestens 90 % seiner Kanzlei/Mandantenstamm in einem Schritt, da er sonst nicht vom ermäßigten Steuersatz profitiert. Der Verkäufer interessiert sich entweder aus finanziellen Motiven oder weil er sich noch zu jung fühlt, um aus dem Berufsleben auszuschcheiden, für eine weitere Tätigkeit in der Kanzlei. Für viele Steuerberater ist ein Ausgleiten aus dem Beruf ein probater Weg, um nach dem Ausstieg nicht abrupt mit einer neuen Lebenssituation konfrontiert zu sein, die mit Inhalten gefüllt werden muss.

Gründe, warum der Übergeber weitermacht

Überleitende Tätigkeit von bis zu zwölf Monaten

Wenn keine Partnerschaft gewünscht ist

Käufer schätzen Erfahrung

Aus Sicht des Käufers macht eine weitere Tätigkeit des ehemaligen Kanzleiinhabers Sinn, wenn er ihn und insbesondere dessen Arbeitsleistung nutzbringend einsetzen kann. Dazu sollten selbstverständlich erst einmal die Renditevoraussetzungen stimmen. Ein erfahrener Steuerberater ist eine wertvolle Stütze, wenn es um komplizierte Fälle geht oder Kapazitätsengpässe auftauchen.

Generell gibt es für eine weitere Tätigkeit die Möglichkeit der Gründung einer Partnerschaft/Gesellschaft, die Unterstützung in freier Mitarbeiterschaft oder in Form eines Angestelltenverhältnisses. Die Varianten haben Vor- und Nachteile und sind mit eigenen rechtlichen Aspekten verbunden.

Keine Schranken bei der Gehaltshöhe

Ehe diese geregelt werden, taucht in der Regel zunächst die Frage nach der Höhe des Gehalts oder Honorars auf. Hierbei gibt es keine steuerlich schädlichen oder rechtlichen Schranken, weder in freier Mitarbeiterschaft noch im Angestelltenverhältnis. Der ermäßigte Steuersatz (§ 16 Abs. 4 EStG) gilt mit dem Erreichen des 55. Lebensjahrs, wenn der Betrieb aufgegeben wird, was der Fall ist, wenn mindestens 90 % davon veräußert werden.

Eine Grenze setzt der Höhe des Gehalts oder Honorars die Wirtschaftlichkeit der Kanzlei, die den Ansprüchen des Käufers Stand halten muss. Häufig vergessen Verkäufer, dass Käufer in der Regel nicht nur ihren eigenen Lebensunterhalt, sondern auch Zins und Tilgung von den Kanzleiüberschüssen bestreiten. Das führt dazu, dass viele Nachfolger, die nicht nur auf Eigenkapitalbasis gekauft haben, nicht die Möglichkeit haben, zusätzliche Personalkosten oder Fremdarbeiten einzuplanen. Denn in der Regel muss ein Kanzleikauf binnen fünf bis zehn Jahren refinanziert sein, das bedeutet in der Konsequenz einen vergleichsweise hohen Kapitaldienst.

40–50 % des verrechenbaren Umsatzes

Stimmen hingegen die finanziellen Voraussetzungen, hat sich ein Entgelt von 40–50 % des verrechenbaren Umsatzes, den der mitarbeitende Verkäufer erwirtschaftet, etabliert. Rechtlich problematisch im Hinblick auf eine etwaige Scheinselbstständigkeit ist es in jedem Fall, mit einem freien Mitarbeiter einen reinen Stundensatz zu vereinbaren.

Wichtig ist bei der Variante „Freier Mitarbeiter“ ohnehin, dem entsprechenden Vertrag eine Präambel voranzustellen, die lauten könnte: „Die Vertragsparteien sind sich einig, dass kein Arbeitsverhältnis geschlossen wurde, obwohl die Tätigkeiten in einem Arbeitsverhältnis realisierbar wären. Es wurde bewusst im Rahmen der dispositiven Vertragsfreiheit die Form des Freien-Mitarbeiter-Vertrags gewählt. Damit hat der freie Mitarbeiter die volle Entscheidungsfreiheit bei der Verwertung seiner Arbeitskraft, soweit sie nicht durch die nachfolgend genannten Regelungen eingeschränkt wird.“

Die Renditevoraussetzungen müssen stimmen

Kanzleirentabilität als Bedingung

In der Präambel ein Arbeitsverhältnis ausschließen

Vereinbart werden im Folgenden die Art der Tätigkeit, die Höhe der Vergütung, das Zeichnungsrecht, die Verschwiegenheit, die Pflicht zur Aufbewahrung und Herausgabe von Unterlagen und das Zurückbehaltungsrecht. Bei den Pflichten des Auftraggebers empfiehlt es sich, darauf hinzuweisen, dass dieser alles zu unterlassen hat, wodurch die Unabhängigkeit und Eigenverantwortlichkeit des freien Mitarbeiters beeinträchtigt werden könnte.

Haftung und Mandantenschutz regeln

Die Haftung ist ein weiterer wesentlicher Aspekt, der zu regeln ist. Der Vertrag ein reiner Dienstleistungsvertrag – daher wird kein Erfolg geschuldet. Dennoch kann der Auftraggeber den freien Mitarbeiter in seine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung entweder einschließen und jener ist – mit einem Selbstbehalt – in der Kanzlei mitversichert oder er kann ihn vertraglich verpflichten, eine eigene Berufshaftpflichtversicherung abzuschließen.

Auch der Mandantenschutz sollte vertraglich festgeschrieben werden. Er wird i. d. R. für zwei Jahre nach Vertragsbeendigung festgelegt und meist über eine fixe Vertragsstrafe gewährleistet. Alternativ können sich der neue Kanzleiinhaber und der freie Mitarbeiter auf einen Abschlag vom Honorar bei erteilter Genehmigung zur Mandatsmitnahme verständigen.

Nutzung der Namensrechte durch eine Nennsozietät

Ein häufiges Motiv von Kanzleikäufern, den ehemaligen Inhaber weiter zu beschäftigen, ist die Tatsache, dass sie dessen Namen weiter nutzen möchten.

Um eine möglichst starke Mandantenbindung an den Käufer sicher zu stellen, wird in der Praxis oft eine GbR aus Verkäufer und Käufer gegründet – in dieser besonderen Variante ohne finanzielle Beteiligung des Verkäufers. Der Name einer solchen Gesellschaft lautet Verkäufer & Käufer GbR oder PartGmbH.

Käufer und Verkäufer sind zwar Gesellschafter der GbR/PartGmbH, die Anteile am Gesellschaftsvermögen (Gesamthandsvermögen) und am Gewinn und Verlust entfallen mit 100 % auf den Käufer und mit 0 % auf den Verkäufer. Im Gesellschaftsvertrag ist unter anderem festzulegen, dass der gesellschaftsrechtliche Beitrag durch Förderung des Gesellschaftszwecks des Verkäufers zu leisten ist. Dauerhafte Unterstützung, zum Beispiel bei Betriebsprüfungen, sowie weitere geeignete Maßnahmen, die insbesondere eine Festigung der Mandatsbeziehungen zum Käufer und/oder der GbR/PartGmbH leisten, fördern dies.

Nach erfolgtem Erwerb der Steuerberatungskanzlei wird der Käufer die Steuerkanzlei unverzüglich in die Sozietät/GbR übertragen. Hierbei gehen die Rechtsansprüche des Käufers gegen den Verkäufer auf die Sozietät/GbR über. Der Verkäufer gestattet dem Käufer, auf seinen Namen in wettbewerbsrechtlich und berufsrechtlich zulässiger Art für einen bestimmten Zeitraum hinzuweisen und auf dem Kanzleibriefkopf fortzuführen, um gegenüber den Mandanten die beabsichtigte Kontinuität der Fortführung der Kanzlei zum Ausdruck zu bringen.

In die Berufshaftpflicht einschließen

Maßnahmen zur Festigung der Mandatsbeziehungen

Kommunikation gegenüber den Mandanten

In dieser besonders mandatsschonenden Form des Übergangs nach einem Verkauf kommt das Ziel der Kommunikationsanstrengungen generell zum Ausdruck: den Mandanten vermitteln, dass sie dauerhaft mit der gewohnten Beratungs- und Servicequalität rechnen können, auch wenn sich der Kreis der handelnden Personen verändert.

Grundsätzlich gibt es mehrere Möglichkeiten, diese Botschaft zu senden. Bei der ersten Variante stellt der Verkäufer den Käufer als jungen Kollegen und künftigen Nachfolger vor und signalisiert, dass auch er selbst beispielsweise noch mehrere Jahre zur Verfügung steht.

Eine andere Möglichkeit ist, weniger auf die Nachfolge als vielmehr auf die Erweiterung des Dienstleistungsspektrums zu verweisen, die mit der Integration eines Berufskollegen einhergeht. Selbstverständlich ist es auch probat, darauf zu verweisen, dass die angestammte Kanzleileitung Unterstützung benötigt, da es ihr zum Beispiel gesundheitlich nicht mehr gut geht. In jedem Fall schätzen Mandanten offene Kommunikation – und sind immer dankbar für einen Alteigentümer, der ihnen als Ansprechpartner in der Kanzlei erhalten bleibt.

Bearbeiterwechsel
hat keine Folgen für
Qualität und Service

Hinweis auf
Erweiterung des
Dienstleistungs-
spektrums

MUSTERFORMULIERUNG / Überleitung und freie Mitarbeit

§ X Überleitung der Kanzlei und des Mandantenstamms

1. Zur Überleitung der Sozietätsanteile sowie zur Festigung des Mandantenstamms auf den Erwerber vereinbaren der Veräußerer und der Erwerber einen Überleitungszeitraum von X Monaten ab dem Übertragungstichtag. Während dieser Zeit unternehmen beide Seiten alle erforderlichen und zumutbaren Maßnahmen und Anstrengungen, um eine erfolgreiche Überleitung zu gewährleisten.
2. Der Veräußerer wird dem Erwerber bei der Klärung schwieriger Fragen und für Auskünfte, die die Praxisführung vor dem Übertragungstichtag betreffen, in einem Zeitraum von X Monaten nach der Übergabe nach vorheriger Terminvereinbarung unter den nachfolgend genannten Konditionen zur Verfügung stehen:
 - a) Der Veräußerer wird auf Wunsch des Erwerbers und nach vorheriger Terminvereinbarung ab dem [Datum] bis zum [Datum] bei dem Erwerber unentgeltlich bis zu X Std. für Überleitungsaufgaben tätig.
 - b) Der Veräußerer steht dem Erwerber auf dessen Wunsch und nach vorheriger Terminvereinbarung über vorgenannten Zeitrahmen von X Std. bis zum [Datum] auf freiberuflicher Basis bis zu X Std./Woche zu einem Stundensatz von XX,00 EUR/Std. zzgl. 19 % Umsatzsteuer zur Verfügung.
 - c) Bei beiderseitigem Interesse und nach vorheriger schriftlicher Vereinbarung steht der Veräußerer dem Erwerber auch nach Ablauf des Überleitungszeitraums zu den unter § X 2. b) genannten Konditionen zur Verfügung.

MUSTERFORMULIERUNG / Errichtung einer „Nennsozietät“

Hinweis: Bei dieser Variante ist der Übergang/die Nutzung der Namensrechte von besonderer Bedeutung!

§ X Weiterverwendung der Sozietätsbezeichnung

1. Der Verkäufer gestattet der Gesellschaft jeweils die dauerhafte, unbefristete und unkündbare Verwendung seines Namens als Namen oder Bestandteil des Namens der Gesellschaft. Die Gesellschaft darf den Namen auch nach dem Ausscheiden des betreffenden Gesellschafters und auch für den Fall sonstiger Veränderungen des Gesellschafterbestands oder von Veränderungen im Namen der Gesellschaft fortführen.
2. Der Verkäufer erlaubt der Gesellschaft insbesondere, in einem zeitlich unbeschränkten Umfang im beruflichen Verkehr, insbesondere auf dem Praxisschild und auf den Drucksachen, den Namen des Verkäufers und seine Berufsbezeichnungen in der bisher geltenden Form weiterzuverwenden. Das Ausscheiden des Verkäufers ist hierbei deutlich herauszustellen (§ 9 VI BOSTB). Dies wird bspw. durch eine Kennzeichnung auf den Geschäftspapieren mit dem Hinweis „ausgeschieden am [Tag].[Monat].[Jahr]“ kenntlich gemacht.
3. Der Verkäufer erlaubt der Gesellschaft weiter, in einem zeitlich unbeschränktem Umfang im beruflichen Verkehr, insbesondere auf dem Praxisschild und auf den Drucksachen, den Namen des Verkäufers und seine Berufsbezeichnungen im Falle von Veränderungen der Firmenbezeichnung gleich welcher Art (z. B. Umstellen der Namensbezeichnungen), Veränderungen der Gesellschaftsform (z. B. Rechtsform, Neuaufnahme von Gesellschaftern) und/oder Verwendung von Logos weiterzuverwenden. Im Übrigen gilt vorstehender Abs. 2 S. 2 entsprechend.

Darüber hinaus sind in der Konstellation der Errichtung einer Gesellschaft zwischen Veräußerer und Erwerber abhängig vom jeweiligen Einzelfall immer auch die nachfolgenden Punkte zu regeln:

- Geschäftsführungsbefugnis
- Haftung
- Kündigung der Gesellschaft
- Vorkaufsrecht
- Erbrecht
- angepasstes Konkurrenzverbot
- Zustimmung zur Datenübertragung
- Personal
- Beteiligungsverhältnis

Weiterhin sollte auf die Notwendigkeit eines entsprechend verlinkten Gesellschaftsvertrags hingewiesen werden.

Übergang/Nutzung
der Namensrechte

Weitere regelungs-
bedürftige Punkte