



## Kanzlei-(ver-)kauf und Nachfolgeregelungen am veränderten Markt

Der „Markt“ für Kanzleiverkäufe hat sich erheblich verändert. Wenn sich bisher für den Berufsnachwuchs primär die Frage stellte: Eine Kanzlei gründen oder eine etablierte Kanzlei kaufen, wird die Frage der Selbstständigkeit grundsätzlich zur Disposition gestellt. Damit wird nicht die scheinbar wichtigste Frage, „Was wird denn zur Zeit für eine Steuerberaterpraxis bezahlt?“ zum Flaschenhals der Nachfolge, sondern die/der Nachfolger/in an sich.

Vom Wert zum Preis: Besprochen werden anhand zahlreicher Beispiele alle relevanten Bewertungsmethoden. Der verständliche Wunsch aller Vertragspartner: Der rechtssichere Kaufvertrag als Abschluss einer zufriedenstellenden Verhandlung. Typische Vertragsfallen wie „Umsatzklauseln“, Verschwiegenheitsverstöße, Wettbewerbsklauseln oder Einbehaltung der Kaufpreiskosten werden vorgestellt.

- Kanzleinachfolge – ein Plädoyer für „Strategie statt Zufall“
- Wege der Kontaktabbahnung
- Einflussfaktoren auf den Kaufpreis (quantitative und qualitative Kanzleianalyse im Sinne einer Due-Diligence-Prüfung)
- Bewertung bei Kanzleikauf: Schätzung oder Preiswunsch, rechtliche Vorgaben für Einzelpraxen, Sozietäten, KapG?
- Weitere Bewertungsanlässe: § 199 ff. BewG, Übergangsmodelle, Zugewinnausgleich
- Steuerrechtliche Hinweise
- „Stolpersteine“ der Vertragsgestaltung und Verhandlungsführung, Ablaufplan
- Berufsrechtliche Hürden bei Praxisübertragungen
- Finanzierung und Kaufpreistilgung

Abschließend werden die wichtigsten Vor- und Nachteile freiberuflicher Berufsausübungsformen zur Eignung als Nachfolgegestaltung diskutiert.

**Zielgruppe:** Kanzlei-Käufer und Verkäufer, kooperationswillige Berufsangehörige.

**Seminarziel:** Ansätze zur Wertsteigerung der Kanzlei, praxistaugliche Bewertungshinweise und Entscheidungssicherheit für die Umsetzung des Praxisverkaufs/ Nachfolgegestaltung vermitteln, die die Interessen der Beteiligten ausgleichend berücksichtigen.

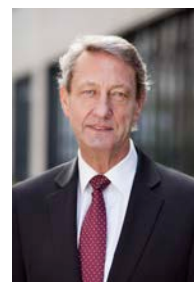
Der Referent ist seit über 35 Jahren mit den Fragen von Übertragungen konfrontiert und Autor des Buches „Praxisübertragungen in wirtschaftsprüfenden und steuerberatenden Berufen“. Die umfangreiche Arbeitsunterlage enthält zahlreiche Fallbeispiele, Checklisten und Musterverträge.

### Fachberater-Fortbildung:

3,0 Std. anerkannt für



**Dipl.-Kfm. Wirt.-Ing.  
Wolfgang Wehmeier**





## Kanzlei-(ver-)kauf und Nachfolgeregelungen am veränderten Markt

Hiermit melden wir folgende Personen zum Seminar am 24.04.2018 an:

Name, Vorname	Berufsbezeichnung

**Nutzen Sie die lockere Atmosphäre beim Imbiss für persönliche Gespräche!**



Die Seminargebühr beträgt: 100,- € für Mitglieder  
150,- € für Nichtmitglieder

Rechnungsadressat:

Rücksendung

per E-Mail [sander@stbverband.de](mailto:sander@stbverband.de)  
oder per Fax: 030 / 27 59 59 88