

PRAXISERWERB UND PRAXISVERÄUSSERUNG

Ermittlung des Praxiswertes (siehe auch berufsrechtliches Handbuch Fach 5.1.5)

Nach den Erfahrungen der Steuerberaterkammer München bemisst sich der Wert einer Praxis im Normalfall nach dem durchschnittlichen nachhaltig erworbenen Jahresumsatz. Bei starken Umsatzschwankungen sollte der Durchschnitt der letzten drei Jahresumsätze zu Grunde gelegt werden.

Der übliche Kaufpreis kann mit etwa 120 % der errechneten Jahresumsätze angegeben werden.

Hierbei kann es jedoch zu wertmäßigen Abweichungen (auf Grund verschiedener Faktoren) nach oben und nach unten kommen, wie z.B. das Verhältnis der Buchhaltungs- zu den reinen Beratungsmandanten, die örtliche Lage der Kanzlei, durchschnittlicher Umsatz je Mandant, Prozentsatz der Kosten, Streuung der Mandanten, Altersstruktur der Mandanten usw..

Als Zahlungsmodalitäten kommen in Betracht:

- a) Barzahlung (wird durch zahlreich angebotene Finanzierungsmöglichkeiten erleichtert, wie z.B. Ergänzungsdarlehen der Bayer. Landesanstalt für Aufbaufinanzierung, Mittelstandsprogramm der KfW Kreditanstalt für Wiederaufbau, Ausfallbürgschaften der Deutschen Ausgleichsbank). Nähere Auskünfte erteilt Ihre Hausbank.
- b) Ratenzahlung (ist zu empfehlen, wenn sich die Abzahlungen nicht über einen längeren Zeitraum erstrecken).
- c) Leibrente (hiervon ist dringend abzuraten, da das wirtschaftliche Risiko für den Erwerber nicht kalkulierbar ist).

Hinweise für die Praxisübertragung

Die Übertragung einer Praxis gegen Entgelt ist zulässig (§ 59 BOSTB). Der Übernehmer soll den Übertragungsvertrag vor Abschluss der Berufskammer vorlegen. Diese prüft, ob der Inhalt des Vertrages den standesrechtlichen Grundsätzen entspricht. Es empfiehlt sich, folgende Fragen im Praxisübernahmevertrag zu regeln:

1. Zeitpunkt der Übergabe

Es ist festzulegen, zu welchem Zeitpunkt der Übernehmer die Praxis rechtsgeschäftlich erwirbt. Tag der Übernahme ist gleichzeitig Verrechnungstichtag für Honoraransprüche. Alle Honorare für Arbeiten, die bis zum Vortrag der Praxisübernahme ausgeführt wurden, stehen dem Praxisübergeber bzw. dessen Erben zu. Vorausbezahlte Honorare, denen am Stichtag keine oder nur teilweise erbrachte Leistungen gegenüberstehen, stehen dem Übernehmer zu, so weit der die (Rest-)Arbeiten erbracht hat.

2. Ermittlung des Übernahmeentgelts

(1) Das Übernahmeentgelt wird auf der Grundlage der "Hinweise für die Ermittlung des Praxiswertes" und des Wertes etwa übernommener Wirtschaftsgüter, z.B. Inventar, zwischen Übergeber und Übernehmer vereinbart.

(2) Zur Schaffung einer geeigneten Bemessungsgrundlage kann der Übergeber eine Liste mit Daten über die einzelnen Mandatsverhältnisse erstellen. Zur Wahrung der Verschwiegenheitspflicht (§ 57 StBerG, § 203 StGB) dürfen zu diesem Zeitpunkt persönliche Daten, die eine Identifizierung des Mandanten erlauben, ohne Zustimmung der einzelnen Mandanten nicht aufgenommen werden. An dieser Stelle ist die Rechtsprechung zu beachten, wonach ein Kaufvertrag über eine Steuerberaterpraxis, der ohne Einholung der erforderlichen Zustimmung der Mandanten eine uneingeschränkte Aktenübergabe vorsieht, nichtig ist (BGH, Urt. Vom 22.05.96 in DStR 96, S. 1576).

Angaben zur Art des Auftrages, zur Art und Höhe des vereinbarten oder gezahlten Pauschalhonorares, zum Sollumsatz für zwölf Monate usw. sind gestattet.

(3) Bei Inventar-Übernahme ist hierfür eine Aufstellung mit Angaben des vereinbarten Veräußerungspreises zu fertigen. Der Übergeber soll, wenn an dem Inventar keine Rechte Dritter bestehen, dies versichern.

(4) Die Aufstellungen sind wesentlicher Bestandteil des Vertrages. Der Übergeber versichert die Richtigkeit der Angaben und händigt dem Übernehmer alle schriftlichen Vereinbarungen aus.

3. Zahlung und Sicherung des Übernahmeentgelts

(1) Die Zahlungsform (z.B. Barzahlung, Ratenzahlungen) des Übernahmeentgelts und der Umsatzsteuer ist ebenso festzulegen, wie die Vereinbarung, dass das Übernahmeentgelt sich auch dann nicht mindert, wenn ein Teil der Mandanten nicht von dem Übernehmer betreut werden will. Bei eindeutiger Regelung besteht indes die Möglichkeit, eine Minderung des Übernahmeentgelts bei Verlust von Mandanten vorzusehen.

(2) Bei Ratenzahlungsvereinbarungen sollten die Verzugsfolgen geregelt werden (z.B. Verzugszinsen, Verfallklausel).

(3) Wird ausnahmsweise eine Ratenzahlung vereinbart, so kann eine genehmigungspflichtige Wertsicherungsklausel oder ein genehmigungsfreier Leistungsvorbehalt vereinbart werden. Gesichert werden können Raten- oder Rentenansprüche durch Bürgschaft, Grundschuldbestellung, Zession aus Versicherungsverträgen u.a..

4. Mitwirkungspflichten beider Vertragspartner

(1) Es ist zweckmäßig zu vereinbaren, dass der Übergeber sich im Bedarfsfall im Rahmen des Möglichen bemühen wird, die Zustimmung der Mandanten zur Übernahme der Beratungsverträge und der sonstigen Auftragsverhältnisse zu erreichen.

(2) Nach Vorliegen des Einverständnisses des Mandanten verpflichtet sich der Übergeber, alle Unterlagen des Mandanten und seine betreffenden Handakten dem Übernehmer auszuhandigen.

(3) Der Übergeber verpflichtet sich ferner, die übergebenen Mandanten nicht mehr steuerlich zu betreuen (Mandantenschutzklausel). Diese Verpflichtung könnte durch Vereinbarung einer Vertragsstrafe gesichert werden.

5. Eintritt in Dauerrechtsverhältnisse

Es ist festzulegen, ob und gegebenenfalls in welche laufende Verträge und sonstige Dauerrechtsverhältnisse (z.B. Mietvertrag, Arbeitsverhältnisse, Zeitschriftenbezug, Versicherungs-

verträge, Versorgungsverträge über Telefon, Gas, Wasser, Strom und dergleichen) der Übernehmer eintritt.

6. Haftungsbegrenzung

Der Übergeber stellt den Übernehmer von jeglicher Inanspruchnahme durch Dritte für Handlungen frei, die aus seiner beruflichen Tätigkeit vor der Praxisübergabe resultieren. Vom Tage der Praxisübernahme obliegt die Haftung voll dem Übernehmer.

7. Schiedsklausel

Für den Fall von Streitigkeiten sollte vereinbart werden, dass jeder Vertragspartner vor Beschreiten des Rechtsweges die Steuerberaterkammer zwecks Vermittlung anzurufen hat.

8. Zustimmung des Ehepartners

Falls die Vertragspartner nicht in Gütertrennung leben, sollten die Ehepartner durch Mitunterschrift im Hinblick auf § 1365 Abs. 1 BGB vorsorglich ihre Zustimmung zum Vertrag erteilen.

EMPFEHLUNGEN FÜR DIE ERMITTLUNG DES WERTES EINER STEUERBERATERPRAXIS

1. Zielsetzung

Die Empfehlungen zur Ermittlung des Wertes einer Steuerberaterpraxis sollen Anregungen geben, wie im Fall der Praxisübertragung, bei Aufnahme eines Partners oder aus anderen Bewertungsanlässen, wie z.B. bei vermögensrechtlichen Auseinandersetzungen, der Werte einer Steuerberaterpraxis ermittelt werden kann. Sie sind nicht verbindlich.

2. Begriff des Wertes der Steuerberaterpraxis

Der Wert einer Steuerberaterpraxis setzt sich zusammen aus dem

Substanzwert und dem Praxiswert.

Der Substanzwert (=Sachwert) ergibt sich aus der Summe aller zu einer Praxis gehörenden Vermögensgegenständen abzüglich der Schulden; dies gilt bei Praxisübernahmen nur, so weit sie auf den Erwerber übergehen. Zu den Vermögensgegenständen gehören u.a. die Praxisausstattung (Inventar, u.a. EDV-Anlage einschließlich Software, Bibliothek usw.). Mieterebauten, ausstehende Forderungen, der Wert der noch nicht abgerechneten erbrachten und begonnenen Leistungen, Anzahlungen auf Grund von Leasing und Mietverträgen, Vorschüsse, Kautionen, nicht jedoch aktivierte Praxiswerte. Bei der Ermittlung der Schulden sind u.a. Urlaubsansprüche, Weihnachtsgelder, Tantiemезahlungen und ähnliche Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern/Mitarbeiterinnen abzugrenzen. Auch sind noch bestehende Verbindlichkeiten aus der Übernahme erworbener Praxen zu berücksichtigen.

Unter Praxiswert wird ausschließlich der immaterielle Wert = good will der Steuerberaterpraxis verstanden.

Nach der Methodenlehre der Betriebswirtschaft wird zur Ermittlung des Wertes eines Unternehmens grundsätzlich das Ertragswertverfahren angewendet. Dieses Verfahren trägt aber nicht den Besonderheiten der freiberuflichen Tätigkeit, die im Erbringen einer höchstpersönlichen Leistung gesehen werden, hinreichend Rechnung (BGH, Entscheidungen vom 13.10.1976 IV ZR 104/74, WM 1977 S. 262, DB 1977 S. 1183, StB 1977 S. 13). In der Praxis wird üblicherweise das Umsatzverfahren für die Bewertung des immateriellen Wertes von Steuerberaterpraxen angewendet. Gleichwohl empfiehlt es sich, das Bewertungsergebnis anhand des modifizierten Ertragswertverfahrens auf seine Angemessenheit hin zu überprüfen (vgl. Punkt 6).

3. Umsatzverfahren mit Modifikationen

Beim Umsatzverfahren wird der Praxiswert durch Anwendung eines bestimmten (vereinbarten/üblichen) Hundertsatzes auf die Bemessungsgrundlage ermittelt. Bemessungsgrundlage ist der Umsatz – ohne Umsatzsteuer – für Praxisleistungen, die auf Grund bestehender Mandatsverhältnisse und erteilter Aufträge innerhalb eines Zeitraumes von 12 Monaten voraussichtlich erzielt werden können.

Die so berechnete Bemessungsgrundlage ist zu modifizieren:

- Regelmäßig in mehr als einjährigen Intervallen anfallende Umsätze (z.B. Honorare für die Erstellung von Vermögensaufstellungen und Vermögenssteuererklärungen) sind zeitanteilig zu berücksichtigen.

- Umsätze für nicht regelmäßig wiederkehrende und einmalige Leistungen sollten mit dem Durchschnitt der Umsatzanteile der letzten drei Jahre berücksichtigt werden.
- Umsätze aus nicht übertragbaren (personengebundenen) Leistungen (z.B. Testamentsvollstreckervergütung) gehören nicht zur Bemessungsgrundlage und sind daher auszusondern.

Bestehen Anhaltspunkte, dass die so ermittelte Bemessungsgrundlage nicht dem zukünftig nachhaltig zu erzielenden Umsatz entspricht, so sind weitere Modifikationen vorzunehmen.

Beispielsweise können noch vom Veräußerer vereinbarte Auftragserweiterungen bei Mandatsverhältnissen zu einem Zuschlag auf den Umsatz führen, zu erwartende Umsatzminderungen durch gekündigte oder aus anderen Gründen demnächst geänderte Vertragsverhältnisse hingegen zu einem entsprechenden Abschlag.

Beispiel:

Abschluss honorare lt. letzter Besprechung
 + Zuschlag wegen positiv geänderter Verhältnisse
 ./ Fortfall von Jahresabschlussleistungen

Buchführung und Lohnabrechnung
 + 1/3 Honorar für Vermögensaufstellung, Vermögenssteuererklärungen
 ./ Honorar für nur einmalige (höchstpersönliche) Leistungen

Das Umsatzverfahren unterstellt eine bestimmte Rentabilität. Abweichungen von einer vergleichbaren Praxis, wie über- oder unterdurchschnittliche Reingewinne sowie andere Besonderheiten, wie Zusammensetzung und geografische Streuung der Mandate, organisatorischer Zustand der Praxis besondere Risiken und Chancen (siehe auch B 3 der Checkliste), sind deshalb noch durch Zu- und Abschläge bei der Ermittlung des anzuwendenden Hundertsatzes zu berücksichtigen. Allgemeine – übliche – Risiken und Chancen der Mandatsbeziehungen bleiben jedoch außer Betracht. Die Parteien können natürlich hinsichtlich von Mandatsverlusten in einer Übergangszeit eine zusätzliche Vereinbarung treffen.

So weit der Hundertsatz zur Errechnung des Praxiswertes nicht vereinbart wird, ist er aus den Kaufpreisen für vergleichbare Praxen abzuleiten.

Beispiel *für die Anwendung des Umsatzverfahrens:

1. Bemessungsgrundlage	204.516,75 EURO
Vereinbarter Prozentsatz	125 %
Praxiswert: 125 % von EURO 204.516,75	<u>255.645,94 EURO</u>
2. Bemessungsgrundlage	204.516,75 EURO
Zuschlag wegen Auftragserweiterung	20.451,68 EURO
Abschlag wegen Umsatzminderung	<u>24.542,01 EURO</u>
	200.426,42 EURO
Vereinbarter Prozentsatz	125 %
./ Abschlag wegen ungünstiger Mandantenstruktur	<u>5 %</u>
	120 %
Praxiswert: 120 % von EURO 200.426,42	<u>240.307,18 EURO</u>

*Die in den Beispielen verwendeten Zahlen sind nicht repräsentativ.

4. Modifiziertes Ertragswertverfahren

Zur Kontrolle des Ergebnisses des modifizierten Umsatzverfahrens empfiehlt sich die Anwendung des modifizierten Ertragswertverfahrens, weil es die tatsächliche Kostenstruktur der einzelnen Praxis berücksichtigt.

Beim modifizierten Ertragswertverfahren wird von der Vorstellung ausgegangen, dass der Praxiserwerber einige Jahre benötigt, um sich eine vergleichbare Praxis aufzubauen. Deshalb erscheint es angemessen, wenn er den in einem unterstellten Zeitraum erzielbaren Nettoüberschuss dem früheren Praxisinhaber oder den Rechtsnachfolgern als Kaufpreis für den Praxiswert bezahlt. Die Länge des Zeitraums hängt von den Umständen des Einzelfalls ab und ist je nach Praxisstruktur individuell zu schätzen. Auf dieser Grundlage wird der Praxiswert als Barwert der Nettoüberschüsse der Praxis für diese Zeitperiode ermittelt, wobei als Zinssatz der für Fremdkapital geltende Zinsfuß anzusetzen ist. Den Nettoüberschuss erhält man durch Abzug der Kosten vom Umsatz abzüglich einer angemessenen Tätigkeitsvergütung für den Praxiserwerber (sog. kalkulatorischer Unternehmerlohn).

Die tatsächlichen Kosten sind gegebenenfalls durch kalkulatorische Anderskosten zu ersetzen bzw. um kalkulatorische Zusatzkosten zu ergänzen. Unter Anderskosten sind dabei Aufwendungen zu verstehen, die kalkulatorische Kosten sind, in der betriebswirtschaftlichen Kostenrechnung jedoch "anders" als mit dem betreffenden Aufwand erfasst werden. Zu den kalkulatorischen Zusatzkosten gehören insbesondere die Tätigkeitsvergütung, kalkulatorische Zinsen auf das eingesetzte Eigenkapital und Mieten für eigene Räume. Bei der Abgrenzung der Kosten sind Abschreibungen und Zinsen für evtl. früher erworbene Praxiswerte auszusondern.

Beispiel:

Umsatz	204.516,75 EURO p.a.
./. Kosten	102.258,38 EURO p.a.
./. kalkulatorische Tätigkeitsvergütung	<u>51.129,19 EURO p.a.</u>
Nettoüberschuss	51.129,19 EURO p.a. =====

Bei einem Zinssatz von $p = 8\%$ p.a. und einem vereinbarten Zeitraum von $n = 6$ Jahren ist der Überschuss von EURO 51.129,19 p.a. mit dem Rentenabwertfaktor $\cdot 4,7900$ zu multiplizieren.

$$\text{Praxiswert} = \text{EURO } 51.129,19 \times 4,7900 = 244.908,82 \text{ EURO}$$

=====

Wie sehr das Bewertungsergebnis von der Länge des zu vergütenden Zeitraums (n) und der Wahl des Abzinsungsfaktor (p) abhängig ist, wird aus der folgenden Übersicht deutlich.

	P = 6	P = 8	P = 10
	EURO	EURO	EURO
n = 5	221.236,00	211.526,56	202.553,39
n = 6	258.258,64	244.908,82	232.709,39
n = 7	293.190,10	275.821,52	260.129,97

*Barwert einer nachschüssigen monatlichen Rente bei monatlicher Zahlung

5. Vergleich bei unterschiedlichen Kostenstrukturen

Die Auswirkung unterschiedlicher Kostenstrukturen wird an folgendem Beispiel deutlich:

Umsatz EURO/p.a.	204.516,75	204.516,75	204.516,75
Kostenquote	40 %	45 %	50 %
Kosten	81.806,70	92.032,54	102.258,38
Kalkulatorische Tätigkeitsvergütung	51.129,19	51.129,19	51.129,19
Nettoüberschuss	71.580,86	61.355,03	51.129,19
p = 8 n = 5			
Praxiswert in EURO	296.137,19	253.831,88	211.526,56
In % vom Umsatz	145	124	103

Die Zahlen zeigen, dass die schematische Anwendung des Umsatzverfahrens ohne Berücksichtigung der individuellen Kostenstruktur zu unzutreffenden Ergebnissen führen kann.

6. Vergleich Umsatzverfahren mit dem modifizierten Ertragswertverfahren

Neben Unterschieden in der Kostenstruktur können auch unterschiedliche Annahmen über die anderen Wertkomponenten (insbesondere Nutzungsdauer, Zinssatz, kalkulatorische Tätigkeitsvergütung= zu abweichenden Ergebnissen zwischen beiden Verfahren führen. Sie sollten zu einer genauen Überprüfung Anlass geben, aus welchen Gründen die Ergebnisse voneinander abweichen.

7. Latente Steuern

Der beim Erwerb einer Praxis gezahlte Kaufpreis ist in der Regel für den Erwerber auch Grundlage der Besteuerung; insbesondere kann der bezahlte Praxiswert abgeschrieben werden.

Erfolgt eine Bewertung nur zum Zweck einer vermögensrechtlichen Auseinandersetzung z.B. bei der Beendigung des Güterstandes oder bei Erbregelungen, so hat das Bewertungsergebnis keine Auswirkung auf die steuerlichen Abschreibungsmöglichkeiten. In diesem Fall ist zu prüfen, ob aus Gründen der Gleichbehandlung der Nachteil aus den fehlenden Abschreibungsmöglichkeiten als Wertminderung bei der Bewertung berücksichtigt werden kann.

8. Anteile an Steuerberatungsgesellschaften

Für die Bewertung von Anteilen an Steuerberatungsgesellschaften in der Rechtsform der Kapitalgesellschaften können die hier dargestellten Verfahren nicht uneingeschränkt übernommen werden.

9. Checkliste

Die Checkliste soll der Aufnahme aller entscheidungserheblichen Faktoren dienen. Aus dem so gewonnenen Gesamtbild lässt sich der Ermessensspielraum ableiten, innerhalb dessen für die Ermittlung des Praxiswertes Zu- oder Abschläge angebracht sein könnten.

CHECKLISTE * ZUR PRAXISÜBERTRAGUNG

Persönliche Verhältnisse

Vorbildung und berufliche Qualifikation

(Hinweis: Bei Prüfberechtigung ist zu klären, inwieweit Ausschlussgründe nach § 319 Abs. 2 HGB vorliegen!)

Welche Leistungen werden vom Veräusserer überwiegend persönlich erbracht?

Betreuung ausgewählter Mandate
Jahresabschlussarbeiten
Kontrolle der Jahresabschlüsse
Pflicht- und freiwillige Prüfungen
Sonstige

Bestehen verwandtschaftliche Beziehungen zwischen dem Veräusserer und

Sozietäts- oder Bürogemeinschaftspartnern
Mitarbeitern/Mitarbeiterinnen
Mandanten

Ist der Veräusserer tätig für

berufsständische Organisationen
andere, ggf. für welche

Will der Veräusserer nach Übertragung noch tätig bleiben

auf eigene Rechnung – in eigener Praxis
als freier Mitarbeiter
als Arbeitnehmer

* Bei der Darlegung der Praxisverhältnisse ist die Verschwiegenheitspflicht (§ 57 Abs. 1 StBerG und 99 BO) zu beachten.

Praxisverhältnisse

Rechtsform

Einzelpraxis:	seit:
Sozietät mit:	seit:
Bürogemeinschaft mit:	seit:
Gesellschaft-Firma-Gesellschafter:	seit:

- Vertragsgrundlagen prüfen!-

Welche Leistungen werden hauptsächlich erbracht?

Prozentualer Anteil an den Gesamterlösen des Vorjahres angeben – ggf. schätzen –

Buchführungen und Lohnabrechnungen

Jahresabschlüsse

Steuererklärungen

Steuerrechtsdurchsetzung – außergerichtliche und gerichtliche Rechtsbehelfe –

Prüfungen – getrennt nach Pflicht- und freiwilligen Prüfungen

Gestaltende Beratung
Betriebswirtschaftliche Beratung
Vermögensverwaltung – treuhänderische Tätigkeit
Sonstige

Strukturierung der Mandatsverhältnisse

-Vollständige Mandantenliste-

Auflistung

- a) nach Rechtsform
- b) nach Auftragsinhalt
- c) nach Branchen/Berufsgruppen
- d) nach Alter der Mandanten bei Vertragsverhältnissen mit natürlichen Personen
- e) nach Dauer der Vertragsverhältnisse
- f) Aufteilung je 3/5/10/20 größten Mandate absolut und prozentual zum Gesamtumsatz des Vorjahres
- g) Einschätzung der Entwicklung der Mandatsverhältnisse, insbesondere im Bereich Buchführung und Lohnabrechnung

Honorarstruktur

Liegen schriftliche Verträge mit Mandanten vor?

Welche Sondervereinbarungen bestehen?

Welche Über-/Unterdeckungen erbringen die Honorare im Vergleich zur Nachkalkulation auf der Grundlage angemessener Stundensätze?

Wann wurden die letzten Gebührenanpassungen durchgeführt?

Praxisräume

Standort, Verkehrsanbindung, Parkmöglichkeiten

Eigentum des Veräußerers

Abschluss eines Mietvertrages zu welchen Bedingungen möglich?

Mietverhältnis – Dauer, Mietpreis, wesentliche Bedingungen

Praxiserweiterungsmöglichkeiten

Vertragsverhältnisse

Vermögensschadenshaftpflichtversicherung (Versicherungssumme?)

Leasingverträge

sonstige Verträge, in die eingetreten werden sollte/müsste

Ausstattung der Praxis

EDV-Ausstattung

Bibliotheksumfang

weitere sachliche Ausstattung

- Verzeichnis der Vermögensgegenstände, die übertragen werden sollen

Kostenstruktur mit Angabe möglicher Veränderungen

Vorjahresdaten:

- Personalkosten
- Sachkosten, davon
- Raumkosten
- Monatliche/jährliche Leasinggebühren – spezifiziert
- Datenverarbeitungskosten
- Literaturkosten
- Reise- und Übernachtungskosten

Mitarbeiterverhältnisse

Anzahl, Alter, Geschlecht, Qualifikation und Eintrittsdatum

Steuerberater/Steuerbevollmächtigte, Wirtschaftsprüfer/vereidigte Buchprüfer, Rechtsanwälte
Mit anderer beruflicher Qualifikation (Hochschulabsolventen, Mitarbeiter mit Fortbildungsprüfungen nach § 46 BbiG, Bilanzbuchhalter o.ä.)
Steuerfachwirt/Steuerfachwirtin/Steuerfachassistent/Steuerfachassistentin
Auszubildende
Familienangehörige
Sonstige

Inhalt der Dienstverträge

Arbeitszeit
Vergütungsregelung
Urlaub
Reisekostenregelung
Kündigungszeiten

Sondervereinbarungen mit Mitarbeitern/Mitarbeiterinnen

Versorgungszusagen
Umsatz- oder Gewinnbeteiligung
Zusätzliche Vereinbarungen

Inwieweit betreuen Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen weit gehend selbst einzelne Mandatsverhältnisse, ggf. welche?

Liegen bei Mitarbeitern/Mitarbeiterinnen Ausschlussgründe nach § 319 Abs. 2 HGB vor?

Soziale Daten/Wettbewerbsabreden

Durchschnittliche Fehlzeiten durch Krankheit im Vorjahr
Urlaubsrückstände zum Jahresbeginn
Wettbewerbsabreden
Freiwillige soziale Leistungen (z.B. Vermögenswirksame Leistungen, Dienstfahrzeug)

Werden freie Mitarbeiter beschäftigt?

Zu welchen Bedingungen?

CHECKLISTE

Fragen zum Praxisinhaber

1. Wie alt ist der Praxisinhaber?
2. Ist er verheiratet? Lebt er geschieden?
3. Hat der Praxisinhaber Kinder zu versorgen; wie alt sind die Kinder, wie lange dauert ihre Ausbildung?
4. Über welche Berufsbildung und Qualifikationen verfügt der Steuerberater?
5. Bestehen verwandschaftliche oder sonstige persönliche Verbindungen?
 - zwischen dem Praxisinhaber und Mitarbeitern
 - zwischen den Mitarbeitern untereinander
6. Welche Leistungen werden vom Praxisinhaber hauptsächlich selbst erbracht?
 - Betreuung ausgewählter Mandanten
 - Kontrolle der Jahresabschlüsse
 - Beteiligung an Betriebsprüfungen
 - Sonstiges
7. Darf der Praxisinhaber Prüfungen durchführen?
8. Liegen die in § 319 Abs. 2 HGB aufgeführten Ausschlussgründe beim Praxisinhaber vor?
9. Ist der Praxisinhaber bereit, den Übernehmer bei der Mandantschaft einzuführen?
10. Bestehen Geschäftsbeziehungen zu Berufskollegen in anderen Ländern? Wie eng ist diese Beziehung?
11. In welchem Gebührenrahmen bewegt sich die Praxis?

B. Fragen zur Praxis

12. Wie lange besteht die Praxis?
13. Wie ist die Praxis eingerichtet, verfügt sie über EDV, DATEV-Anschluss, LEX-
Inform, E-Mail, Homepage, Fax
14. Bestehen Leasing-Verträge, Miet- und Pachtverträge, Versicherungsverträge?
15. Wo befindet sich die zu übernehmende Praxis?
 - Land
 - Stadt
 - Großstadt
16. In welcher Ortslage liegt die Praxis?
 - Land
 - Stadtrand
 - Stadtmitte
17. Sind die Praxisräume Eigentum des Veräußerers oder nicht?
18. Bestehen langfristige Mietverträge?

19. Wie hoch ist die Miete?
 a) absolut
 b) EURO/qm
20. Besteht die Möglichkeit der Praxiserweiterung?
21. Sind Familienangehörige in der Praxis beschäftigt?
22. Welche Leistungen werden in der Praxis hauptsächlich erbracht?
 - Buchführungsarbeiten
 - Bilanzierungsarbeiten
 - Steuererklärungsarbeiten
 - Steuerrechtsdurchsetzung
 - Beratung
23. Besteht eine weitere Beratungsstelle? Leiter (Vertragsverhältnisse?)
24. Welche Gesellschaftsform hat die Praxis?
 - Einzelpraxis
 - Sozietät
 - Gesellschaft
25. Welche Beziehungen bestehen zum örtlichen Finanzamt?
26. Welche Beziehungen bestehen zum Finanzgericht, zur Finanzverwaltung und zum Finanzministerium?
27. Bestehen Serviceverträge, Kundendienstverträge und Wartungsverträge?

C. Fragen zu den Mitarbeitern

28. Wie viele Mitarbeitern werden vom Praxisinhaber beschäftigt?
 - Steuerberater
 - Rechtsanwälte
 - Steuerfachwirte, Steuerfachassistenten
 - Auszubildende
 - Sonstige
29. Bestehen mit bestimmten Angestellten langfristige Verträge?
 - Einstellungsverträge mit längerer Laufzeit oder anderen Sonderkonditionen
 - Ruhegeldzusage
 - Versorgungseinrichtungen
 - Gewinnbeteiligungszusagen
30. Betreuen einzelne Mitarbeiter bestimmte Mandanten?
31. Sind die Verantwortungsbereiche der Mitarbeiter funktional geregelt, besteht eine Geschäftsordnung und gibt es schriftliche Anweisungen an die einzelnen Mitarbeiter, bestehen detaillierte Stellenbeschreibungen mit einzelnen Kompetenz- und Vertretungsregelungen?
32. Ist der Informationsfluss von oben nach unten und umgekehrt sowie auch in der Querverbindung organisatorisch geregelt und wie funktioniert die Information in der Praxis, wie werden vertrauliche Informationen behandelt?
33. Wie werden die Entscheidungen getroffen?

34. Wie setzt sich der Personalbestand zusammen?
- Nach Funktionen
 - Nach Alter und Geschlecht sowie nach Eintrittsdatum
 - Nach der Vergütung
35. Wie ist die Qualität des Personals in den einzelnen Funktionen und Bereichen innerhalb des Unternehmens und von außen zu beurteilen?
- Wie hoch ist der durchschnittliche Krankenbestand?
 - Welche Urlaubsansprüche bestehen?
36. Bestehen soziale Einrichtungen?
37. Bestehen rechtswirksame Wettbewerbsklauseln mit den Mitarbeitern?
38. Liegen die in § 319 Abs. 2 HGB aufgeführten Ausschlussgründe bei den Mitarbeitern vor?

D. Fragen zur Mandantschaft

39. Wie viele Dauermandate (Mandate, die länger als 3 Jahre bereits bestehen) werden betreut?
40. Konzentrierte sich die Mandantschaft auf eine bestimmte Branche/Berufsgruppe?
41. Welche Anteile haben die 3, 5, 10, 20 größten Auftraggeber am Gesamtvolumen?
42. Als wie sicher können die Mandate betrachtet werden in Bezug auf eine Änderung in der persönlichen Betreuung des Mandanten durch den Praxisinhaber oder einer seiner Mitarbeiter?
43. Wie viele neue Mandate können in den nächsten Tagen voraussichtlich gewonnen werden? Wie viele Mandate werden verloren gehen?
44. Ist die Mandantschaft
- einheitlich
 - heterogen strukturiert?
45. Ist die Mandantschaft regional
- weit gestreut
 - eng zusammenliegend?
46. Wie setzt sich die Altersstruktur der Mandantschaft zusammen?
47. Welche Rechtsform weist die Mehrzahl der beratenden Unternehmen auf?

E. Fragen zum Betriebsergebnis

48. Wie hoch ist/war der bereinigte Umsatz?
- in diesem Jahr
 - im Vorjahr
 - in den davor liegenden Jahren
49. Wie werden sich in den nächsten 5 Jahren die Einnahmen entwickeln?
- 1. Jahr
 - 2. Jahr

- 3. Jahr
- 4. Jahr
- 5. Jahr

50. Werden sich in den nächsten 5 Jahren die Kostenstrukturen ändern, in welchen Bereichen?

- Personal
- Büroeinrichtung/Ausstattung
- Mieten
- Versicherungen
- Sonstiges

51. Wie hoch ist der Kalkulationszinsfuß zur Berechnung nach der modifizierten Ertragswertmethode anzusetzen für

- das 1. Jahr
- das 2. Jahr
- das 3. Jahr
- das 4. Jahr
- das 5. Jahr

An welcher Größe soll er sich orientieren?

- Wie hoch ist der kalkulatorische Eigenkapitalzinsfuß?

52. Mit welchem Wert wird die Arbeit des Praxisinhaber und ggf. seiner mitarbeitenden Familienangehörigen berechnet?