

# „Erfolgreiche Kanzleinachfolge“

Praxiswert und Übertragung

Gemeinsame Veranstaltung

StBV/ StBK

## Praxiswertindikatoren

Kurzreferat

# Erfolgreiche Kanzleinachfolge - Praxiswertindikatoren

## Problemstellung

- Kennen Sie den Wert Ihrer Kanzlei?
- Wie haben Sie Ihren Kanzleiwert ermittelt?
- Ist der Verkauf Ihrer Kanzlei Teil Ihrer Altersvorsorgeplanung?
- Wann beabsichtigen Sie Ihre Tätigkeit zu beenden?
- Ist Ihre Kanzlei verkaufsfähig?

# Erfolgreiche Kanzleinachfolge - Praxiswertindikatoren

## Grundsätze der Unternehmensbewertung

- Berechnung des Unternehmenswerts nach dem Zukunftserfolg (Ertragswertverfahren) z.B. IDW S1 (Marktwert des Eigenkapitals)
- Kapitalisierte zukünftige Erträge (Barwert der zukünftigen entnahmefähigen Gewinne)
- Kapitalisierungszins = Marktzins (sicherer Zins plus Risikoprämie)

# Erfolgreiche Kanzleinachfolge - Praxiswertindikatoren

## Grundsätze der Unternehmensbewertung

- Zukunftserfolg = geplante zukünftige entnahmefähige Gewinne (Vergangenheitsanalyse zur Plausibilisierung)
- Je niedriger der Kapitalisierungszins desto höher der Unternehmenswert

# Erfolgreiche Kanzleinachfolge - Praxiswertindikatoren

## Besonderheiten bei der Bewertung von Kanzleien

- Personenbezogenheit des Erfolgs
- Übertragbarkeit von Mandaten
- Risiko der Übertragbarkeit des Erfolgs
- Käuferinteresse: begrenzter Kapitalisierungszeitraum (Kapitalrückfluss) und hoher Zinssatz (Eigenkapitalverzinsung)

# Erfolgreiche Kanzleinachfolge - Praxiswertindikatoren

## Ermittlung des Kanzleiwertes

- Ermittlung des Zukunftserfolges
- Ermittlung des Zinssatzes
- Betrachtungszeitraum
- Berücksichtigung von Tätigkeitsvergütungen der Inhaber
- Übertragbarkeit des Zukunftserfolges?
- Sonstige Zu- und Abrechnungen
- Überleitung zu Umsatzfaktoren

# Erfolgreiche Kanzleinachfolge - Praxiswertindikatoren

## Ertragswertermittlung

## Berechnungsmethode

Barwert Ewige Rente:

$$\frac{E}{i}$$

Barwert Zeitrente:

$$\sum \frac{E}{(1+i)^n}$$

E = Ertrag

I = Zinssatz

N = Laufzeit

# Erfolgreiche Kanzleinachfolge - Praxiswertindikatoren

## Ertragswertermittlung – Beispiele ewige Rente

Barwert Ewige Rente

$\frac{6.000,00}{3,00\%} = 200.000,00$	Faktor
	33,33

Barwert Ewige Rente

$\frac{6.000,00}{1,00\%} = 600.000,00$	Faktor
	100,00

Barwert Ewige Rente

$\frac{6.000,00}{6,00\%} = 100.000,00$	Faktor
	16,67

Barwert Ewige Rente

$\frac{6.000,00}{10,00\%} = 60.000,00$	Faktor
	10,00



# Erfolgreiche Kanzleinachfolge - Praxiswertindikatoren

## Tool zur Kanzleiwertberechnung

- Bandbreitenberechnung (unterschiedliche Zinssätze und Zukunftserfolge)
- Abgleich mit dem vereinfachten Ertragswertverfahren (§§ 199-205 BewG)
- Vereinfachte Ermittlung des Zukunftserfolgs (normalisierte Vergangenheitsbetrachtung)
- Ermittlung des rechnerischen Ertrags- und Umsatzfaktors (Verknüpfung zwischen Ertragswert und dem zugrunde gelegten Umsatz – Praktikermethode)

# Erfolgreiche Kanzleinachfolge - Praxiswertindikatoren

## Tool zur Kanzleiwertberechnung

- Anhaltspunkte zur Werthaltigkeit der Kanzlei (Bandbreiten fiktiver Verkaufswerte)
- Identifikation der beeinflussbaren Faktoren (Umsatz, Kosten, Tätigkeitsvergütung)
- Möglichkeiten zur Kanzleiwertsteigerung (Analyse der Erfolgsfaktoren)
- Festlegung von Maßnahmen zur Kanzleiwertsteigerung (Organisation, Kalkulation, Controlling)

# Erfolgreiche Kanzleinachfolge - Praxiswertindikatoren

Tool zur [Kanzleiwertberechnung](#) – FB Zukunft des Berufs



## Kanzleibewertung

# Erfolgreiche Kanzleinachfolge - Praxiswertindikatoren

## Empfehlungen

- Befassen Sie sich frühzeitig mit Ihren eigenen Zahlen
- Prüfen Sie die Plausibilität Ihrer Kaufpreisvorstellung
- Erkennen Sie Verbesserungspotenziale zur Wertsteigerung (PZI-Liste s. Download)
- Ergreifen Sie entsprechende Maßnahmen zur Erfolgssteigerung
- Planen Sie die Übertragung Ihrer Kanzlei langfristig
- Finden Sie Antworten auf Fragen, die ein potenzieller Käufer stellen könnte

## Erfolgreiche Kanzleinachfolge - Praxiswertindikatoren

**Finden Sie Antworten auf Fragen, die ein potenzieller Käufer stellen könnte, z.B.**

- Tätigkeitsumfang des Kanzleiinhabers / Mandantenbindung
- Mandantenstruktur (ABC-Analyse, Altersstruktur, Branchen etc.)
- Technische und personelle Ausstattung der Kanzlei
- Nachhaltigkeit der Umsätze
- Finanzierbarkeit des Kaufpreises

# Erfolgreiche Kanzleinachfolge - Praxiswertindikatoren

## Weitergehende Informationen und Arbeitshilfen

- Broschüre DStV „Praxiserwerb und –nachfolge bei steuerberatenden Berufen“  
<http://www.stbv.de/index.php?siteid=97>
- Hinweise der BStBK zur Praxiswertermittlung  
[https://www.steuerberaterkammer-westfalen-lippe.de/fileadmin/Berufsrechtliches\\_Handbuch.pdf](https://www.steuerberaterkammer-westfalen-lippe.de/fileadmin/Berufsrechtliches_Handbuch.pdf)
- **PZI Praxis Zukunfts-Index** – Kanzleiwertprognose mit Ermittlung des Umsatzfaktors
- Praxenbörse des DStV  
<https://www.dstv-praxenboerse.de/>



**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit**