

# Infodienst

Für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer

## Kanzleinachfolge bei Steuerberatern

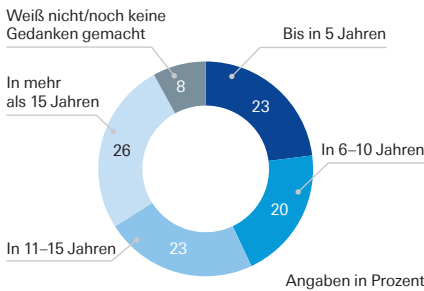
Im Sommer 2015 befragte Infodienst seine Leser zum Thema „Kanzleiabgabe“. Das Thema Kanzleinachfolge dürfte in

Zukunft an Bedeutung zunehmen. Denn das Durchschnittsalter der Steuerberaterinnen und Steuerberater in Deutschland

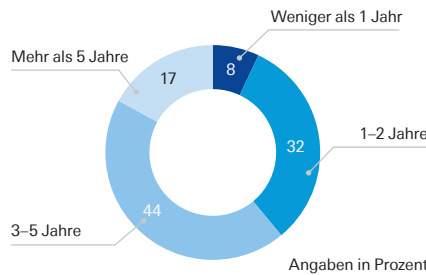
liegt bei fast 52 Jahren. 26 Prozent aller Steuerberaterinnen und Steuerberater sind über 60 Jahre alt.<sup>1</sup> So verwundert es nicht, dass fast ein Viertel der Befragten eine Kanzleiabgabe schon in den kommenden fünf Jahren plant. Über den Zeitpunkt der Kanzleiabgabe haben sich sogar mehr als 90 Prozent der Befragten bereits Gedanken gemacht. Gerade größere Kanzleien nehmen eine langfristig angelegte Nachfolgeplanung sehr ernst. Je größer die Kanzlei, desto mehr Zeit planen Steuerberater für die strategische Vorbereitung des Übergangs ein. 44 Prozent der Befragten rechnen dafür mit einem Zeitraum von drei bis zu fünf Jahren, 17 Prozent planen sogar mehr als fünf Jahre Vorbereitungszeit ein.<sup>2</sup>

### Zeitplan für die Abgabe der Kanzlei

Für welchen Zeitpunkt planen Sie, Ihre Kanzlei abzugeben?



Welchen Zeitraum planen Sie für die strategische Vorbereitung der Kanzlei-Abgabe ein?



Quelle: Online-Umfrage der Deutschen Bank, Juni–August 2015, bei 20.000 Lesern des Infodienstes, repräsentative Response: 281

Quellen: <sup>1</sup> Jahresbericht 2014 der Bundessteuerberaterkammer, Januar 2015; <sup>2</sup> Online-Umfrage der Deutschen Bank, Juni–August 2015

### Die wichtigsten Wirtschaftsdaten für Deutschland auf einen Blick

#### Ausblick 2016

Die deutsche Konjunktur war im Jahr 2015 äußerst stabil trotz Ölpreisschock, Euro-Wechselkursabwertung und Flüchtlingskrise. Gestützt auf ein 15-Jahreshoch beim Konsumwachstum legte das BIP wie bereits 2014 um gut 1,5% zu. Die Konjunktur dürfte sich 2016 auf knapp 2% beschleunigen. Aufgrund des verhaltenen Welthandels, der schwächelnden Schwellenländer und der weniger kräftigen Euro-Abwertung dürfte der Export nicht mehr zum Wachstum beitragen. Der private Konsum sollte hingegen der wichtigste Wachstumspfeiler bleiben. Der Staatsverbrauch wird angesichts des fortgesetzten Flüchtlingszustroms expansiv bleiben und zusammen mit höheren Infrastrukturausgaben die Bauinvestitionen anregen. Die Staatsfinanzen dürften dadurch unter Druck kommen; ein ausgeglichener Haushalt bleibt aber möglich. Wenn die Integration der Flüchtlinge gelingt, bietet die Flüchtlingskrise dem alternden Deutschland mittelfristig Chancen.

Quelle: Deutsche Bank Research, 16. Dezember 2015

	Q3/2015	Q2/2015	Q1/2015	Q4/2014	Q3/2014
BIP (% ggü. Vorquartal)	0,3	0,4	0,3	0,6	0,2

	Nov. 2015	Okt. 2015	Sept. 2015	Aug. 2015	Juli 2015	Juni 2015
Auftragseingänge verarbeitendes Gewerbe	– <sup>3</sup>	109,6	107,7	108,5	110,8	113,3
ifo-Geschäftsklimaindex	109,0	108,2	108,5	108,4	108,0	107,6
ifo-Mittelstandsbarometer	18,5	17,6	17,1	17,6	16,9	14,2

	Seit 10.09.2014	11.06.2014	13.11.2013	08.05.2013	11.07.2012
Leitzinsen (%)	0,05	0,15	0,25	0,5	0,75

	Durchschnitt 2015
Sollzinsen deutscher Banken – Wohnbaudarlehen mit 5- bis 10-jähriger Sollzinsbindung	1,8%
Inflation	0,2%
Wirtschaftswachstum (ggü. Vorjahresdurchschnitt)	1,5%

<sup>3</sup> Aktuelle Daten zu Auftragseingängen lagen bei Redaktionsschluss noch nicht vor.

Quellen: Statistisches Bundesamt, ifo Institut, EZB, Deutsche Bank Research, 2015



# Kanzleiabgabe strategisch vorbereiten

Ein großer Teil der befragten Steuerberater weiß, dass eine strategische Vorbereitung für die erfolgreiche Übergabe einer Kanzlei entscheidend ist. Viele haben bereits Vor-

stellungen, wo sie nach einem Nachfolger suchen wollen. Netzwerke spielen für die meisten Befragten dabei eine wichtige Rolle. Fast zwei Drittel von ihnen haben

bereits konkrete Ideen, wie sie die Attraktivität ihrer Kanzlei für eine spätere Übernahme steigern wollen.

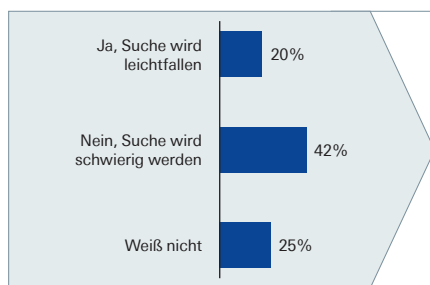
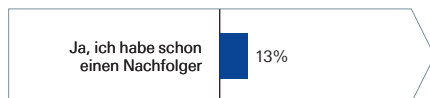
Quelle: Online-Umfrage der Deutschen Bank, Juni–August 2015

## Kanzleinachfolge bestimmen

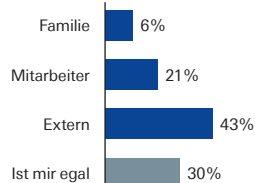
### Nachfolger gesucht

Die Suche nach Kanzleinachfolgern ist keine leichte Aufgabe: Nur 13 Prozent der befragten Steuerberater sind bereits fündig geworden. Ein Fünftel erwartet kaum Probleme. Doch 42 Prozent der Befragten haben sich auf eine schwierige Suche eingestellt. Befragt, woher

der Wunschkandidat kommen soll, setzen sechs Prozent auf die Familie. Fast ein Fünftel rechnet mit Nachfolgern aus dem Mitarbeiterkreis der eigenen Kanzlei. Unabhängig von der Größe der Kanzlei geben 43 Prozent der befragten Steuerberater an, extern suchen zu wollen.



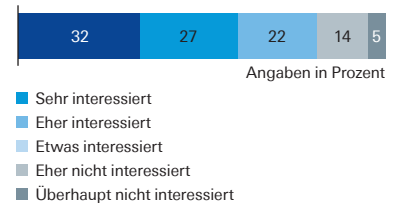
### Wo sollte die Nachfrage herkommen?



### Netzwerk erwünscht

Mehr als die Hälfte der im Sommer Befragten sind an einem speziellen Netzwerk von Steuerberatern interessiert, um hier Kontakte zu potenziellen Nachfolgekandidaten knüpfen zu können.

### Interesse an einem Netzwerk



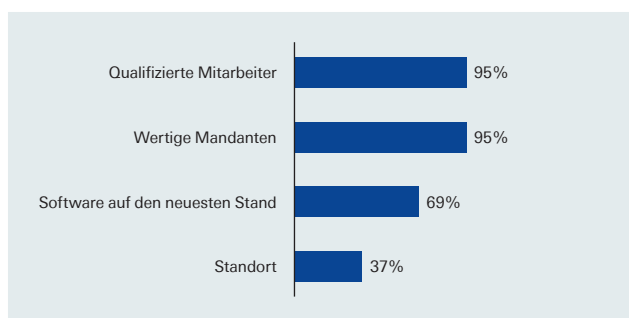
Nutzen Sie unser Branchen-Know-how und Netzwerk für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer und vereinbaren Sie ein persönliches Gespräch mit Ihrem Berater.

Quelle: Online-Umfrage der Deutschen Bank, Juni–August 2015

## Attraktivitätssteigernde Faktoren

### In die Zukunft investieren

Fast zwei Drittel der befragten Steuerberater wollen die Attraktivität ihrer Kanzlei für eine Übernahme steigern. Dafür wollen sie Mitarbeiter weiter fortbilden und ihren Mandantenstamm qualitativ ausbauen. Als zentraler Erfolgsfaktor gelten zudem Investitionen in die IT-Infrastruktur. Rund 70 Prozent der Steuerberater sehen hier Modernisierungsbedarf im Vorfeld einer Kanzleiübergabe.



Quelle: Online-Umfrage der Deutschen Bank, Juni–August 2015

### Kanzleiwachstum finanzieren

Ganz gleich, ob ein Steuerberater eine Kanzlei kaufen möchte oder plant, sich mit seiner bereits bestehenden Kanzlei in eine Sozietät einzukaufen: Jede Finanzierung ist individuell und benötigt ein passendes Finanzierungskonzept. Die Deutsche Bank hat Erfahrung in Kanzleifinanzierungen, um Steuerberatern auch bei komplexen Konstellationen eine Finanzierung anbieten zu können. Sollten Sie Interesse daran haben, steht Ihnen Ihr Ansprechpartner bei der Deutschen Bank gern zur Verfügung.

- 1 Bei guten wirtschaftlichen Verhältnissen kann auf Eigenkapitaleinsatz verzichtet werden.
- 2 Öffentliche Fördermittel können in das Finanzierungskonzept integriert werden.
- 3 Es hängt von der Einzelsituation ab, ob Sicherheiten erforderlich sind.

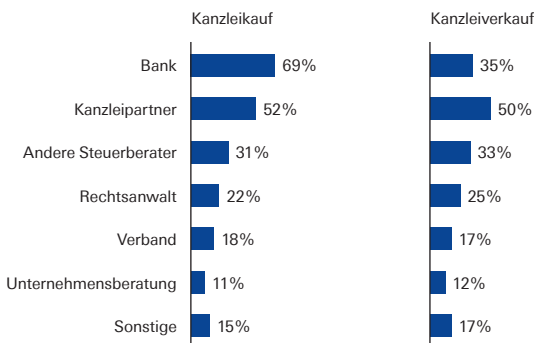
Quelle: Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG, 2015

# Finanzplanung gezielt steuern

## Finanzielle Aspekte der Kanzleiübergabe

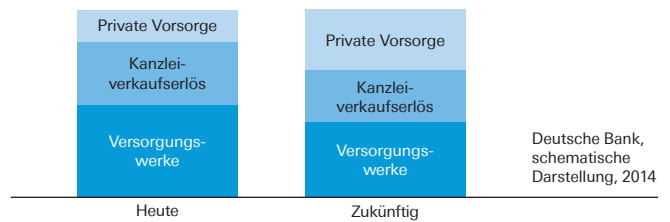
### Ansprechpartner bei Kanzleikauf und -verkauf

Geht es um den Kauf oder Verkauf einer Kanzlei, suchen sich die Befragten ihre Ansprechpartner gezielt aus. Beim Erwerb einer Kanzlei ist vor allem die Bank der Berater für finanzielle Aspekte. Bei einer Veräußerung würde die Hälfte der Steuerberater zunächst einen Kanzleipartner ansprechen, aber auch andere Steuerberater und Banken um Rat fragen.



### Vorsorgebausteine planen

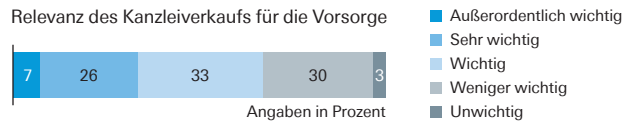
Bei der Altersvorsorge sollte nicht nur auf den Verkaufserlös der Kanzlei gesetzt werden, da die Angstelltenzahl in den vergangenen Jahren leicht, aber stetig anstieg; sie lag Anfang Januar 2015 bei knapp 30%.<sup>1</sup> Dadurch könnten ggf. später nicht mehr genügend Käufer zur Verfügung stehen. Während in Ballungsgebieten die Chance besteht, weiterhin angemessene Verkaufserlöse für Kanzleien zu erzielen, können sich Steuerberater in ländlichen Gebieten bedingt darauf verlassen. Die Bedeutung der drei bewährten Bausteine der Altersvorsorge könnten sich in den kommenden Jahren deshalb ändern.<sup>2</sup>



Quellen: <sup>1</sup> <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/270450/umfrage/angestellte-und-selbststaendige-steuerberater-in-deutschland/>; <sup>2</sup> Deutsche Bank, db Kanzleiservice für Steuerberater und Rechtsanwälte, Juli 2014

### Die Bedeutung des Kanzleiverkaufs für die Altersvorsorge

Für rund ein Drittel der Befragten ist der Erlös aus dem Verkauf der Kanzlei außerordentlich bis sehr wichtig als Baustein der eigenen Altersvorsorge. Nur drei Prozent halten ihn für unwichtig.



Quelle: Online-Umfrage der Deutschen Bank, Juni–August 2015

## Fallbeispiel: Kauf einer Steuerberaterkanzlei

### Ausgangslage

Ein Steuerberater ist seit 2011 freiberuflich tätig. Jetzt kauft er eine Steuerberaterkanzlei, die aus Altersgründen veräußert wird. Das Investitionsvolumen setzt sich zusammen aus:

– Kaufpreis	400.000 Euro
– Geschäftsausstattung	30.000 Euro
– Kontokorrentlinie	30.000 Euro
<b>Gesamt</b>	<b>460.000 Euro</b>

### Finanzierungsberatung

Mit der Deutschen Bank erhält er eine Finanzierungsberatung, die die öffentlichen Fördermöglichkeiten mit einschließen kann.

### Finanzierungsvorschlag

– Gründungsfinanzierung <sup>3</sup> Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen-Bank, Laufzeit 10 Jahre inkl. eines tilgungsfreien Anlaufjahres	430.000 Euro
– Kontokorrentlinie Deutsche Bank	30.000 Euro
<b>Gesamt</b>	<b>460.000 Euro</b>

## Fallbeispiel: Generationswechsel – Angestellte kauft sich ein

### Ausgangslage

In eine alteingesessene Kanzlei (Alter des Kanzleihinhabers ist 58 Jahre) kauft sich eine junge, bisher angestellte Steuerberaterin mit 255.000 Euro zu 50% ein. Eine spätere Übernahme der anderen Anteile des Althinhabers ist vorgesehen. Die Angestellte verfügt über Eigenkapital.

Kaufpreis	255.000 Euro
<b>Gesamt</b>	<b>255.000 Euro</b>

### Finanzierungsberatung

In der Beratung der Deutschen Bank wird eine Finanzierungsmöglichkeit der KfW für Gründer sowie Freiberufler integriert, die noch keine 3 Jahre am Markt aktiv sind.

### Finanzierungsvorschlag

– Eigenkapital	38.250 Euro
– Deutsche Bank InvestitionsDarlehen (10 J. Laufzeit/10 J. Zinsbindung; 1 J. tilgungsfrei)	153.000 Euro
– ERP-Kapital für Gründung <sup>3</sup> (15 J. Laufzeit, 10 J. Zinsbindung, 7 J. tilgungsfrei, 100% Haftungsfreistellung)	63.750 Euro
<b>Gesamt</b>	<b>255.000 Euro</b>

<sup>3</sup> Bis fünf Jahre nach eigener Existenzgründung als „Gründung“ möglich, sonst „Wachstum“.



# Neu: Das Deutsche Bank KanzleiKonto

## Das Konto für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer

Beim Deutsche Bank KanzleiKonto entfällt für Sie der monatliche Grundpreis<sup>1</sup>, wenn Sie bis zum 31. März 2016 Ihr Konto eröffnen.

<sup>1</sup> Die Konditionen des KanzleiKontos gelten nur für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer mit monatlichen Zahlungseingängen aus (nicht) selbstständiger Tätigkeit. Bei Entfall der regelmäßigen Eingänge gelten die Konditionen des Deutsche Bank Business KomfortKonto gemäß der Broschüre „Geschäftlicher Zahlungsverkehr“.

nen. Weitere Vorteile des Kontos sind unter anderem kostenfreier Abruf von Konto-Informationen durch Service-Rechenzentren und

ein kostenfreies Unterkonto inklusive. Nähere Informationen finden Sie unter [www.deutsche-bank.de/kanzleikonto](http://www.deutsche-bank.de/kanzleikonto)

## Deutsche Bank Konditionen

### Deutsche Bank InvestitionsDarlehen Plus Stand 16. Dezember 2015

#### Modellhafte Produktkombination für gewerbliche Investitionen:

- 25% variabel verzinsten Darlehensanteil: veränderlicher Sollzinssatz 1,50% p.a.
- 75% fest verzinsten Darlehensanteil: Sollzinssatz 2,10% p.a., Sollzinsbindung 60 Monate

#### Für beide Darlehensanteile:

Fest verzinslicher Anteil	2,10%
Variabel verzinsten Anteil	1,50%

Mischzins	1,95%
-----------	-------

Laufzeit für beide Darlehensvarianten jeweils 5 Jahre, tilgungsfreie Zeit 12 Monate, ab 1,95% p.a. anfänglich kombiniertes Zinssatz, Auszahlung 100%. Bonität vorausgesetzt.

Quelle: Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG

### Kontaktvermittlung im Hause der Deutschen Bank:

Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG  
Zielgruppenmanagement Beratende Berufe  
Heike Römmeler  
Theodor-Heuss-Allee 72  
60486 Frankfurt  
Telefon: (069) 910-42942  
[heike.roemmeler@db.com](mailto:heike.roemmeler@db.com)

### Deutsche Bank Baufinanzierungskonditionen<sup>2</sup> Stand 16. Dezember 2015

#### Immobilienkauf im Wert von 350.000 Euro, Nettodarlehensbetrag 280.000 Euro

	Sollzinsbindung	Gebundener Sollzins in % p.a.	Effektiver Jahreszins in %	Anfängliche monatliche Rate in Euro	Laufzeit
Tilgung 3%	5 Jahre	1,38	1,39	1.022,00	27 Jahre, 7 Monate
	10 Jahre	2,03	2,05	1.173,67	25 Jahre, 7 Monate
	15 Jahre	2,57	2,60	1.299,67	24 Jahre, 3 Monate
Volltilgung	5 Jahre	1,24	1,25	4.894,36	5 Jahre
	10 Jahre	1,79	1,80	2.569,70	10 Jahre
	15 Jahre	2,16	2,18	1.831,16	15 Jahre

<sup>2</sup> Repräsentatives Beispiel Immobilienerwerb (mit monatlicher Tilgung). Finanzierungsbedarf bis max. 80% des Kaufpreises, nur für Neugeschäft. Bonität vorausgesetzt. Zusätzlich fallen noch Kosten im Zusammenhang mit der Bestellung der Grundschulden an, wie Notarkosten, Kosten der Sicherheitenbestellung (z. B. Kosten für das Grundbuchamt) sowie Kosten für die Gebäudeversicherung.  
Quelle: Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG

## Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG

Die Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG ist eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts mit Hauptsitz in Frankfurt am Main. Sie ist im Handelsregister des Amtsgerichts Frankfurt am Main unter der Nummer HRB 47 141 eingetragen und von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht zur Erbringung von Bankgeschäften und Finanzdienstleistungen zugelassen. Aufsichtsbehörden: Europäische Zentralbank (EZB), Sonnemannstraße 22, 60314 Frankfurt am Main und Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Graurheindorfer Straße 108, 53117 Bonn, und Marie-Curie-Straße 24-28, 60439 Frankfurt am Main. Vorsitzender des Aufsichtsrats ist Christian Sewing. Dem Vorstand gehören an: Rainer Burmester (Sprecher), Alp Dalkilic, Dr. Markus Pertlwieser, Joachim von Plotho

Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG  
Theodor-Heuss-Allee 72  
60486 Frankfurt am Main  
DEUTSCHLAND

Die Umsatzsteuer-Identifizierungsnummer der Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG, Frankfurt am Main (gemäß Artikel 22 (1) der sechsten Richtlinie 77/388/EWG vom 17. Mai 1977 zur Harmonisierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaft über die Umsatzsteuer) lautet DE 811 907 980.

### Impressum:

#### Herausgeber:

Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG  
Theodor-Heuss-Allee 72, 60486 Frankfurt am Main  
Vorsitzender des Aufsichtsrats: Christian Sewing  
Vorstand: Rainer Burmester (Sprecher), Alp Dalkilic, Dr. Markus Pertlwieser, Joachim von Plotho

#### Redaktion:

Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG  
Fachbereich Beratende Berufe  
Heike Römmeler (V.i.S.d. § 55 Abs. 2 RStV),  
Silke Jung  
[www.deutsche-bank.de/steuerberater](http://www.deutsche-bank.de/steuerberater)

#### Konzeption und Gestaltung:

fachwerk für kommunikation

#### Wichtige Hinweise:

Trotz sorgfältiger Prüfung der veröffentlichten Inhalte kann keine Garantie für die Richtigkeit der Angaben gegeben werden. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck und Vervielfältigung, auch auszugsweise, sind nur mit Genehmigung der Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG erlaubt.

Redaktionsschluss 16. Dezember 2015

