

# Tag der Kanzleinachfolge in Schleswig-Holstein: Strategien für Gründung, Kanzleikauf, Partnerschaft und Kanzleiverkauf

mit einem hochkarätigen Expertenteam und Ausstellern

**Zielgruppe:** Steuerberater\*innen, Kanzleihinhaber\*innen

Freitag, **08.03.2024**, 09.00 – ca. 18.00 Uhr, Atlantic Hotel, Raiffeisenstraße 2, 24103 Kiel

**330,00 €** Teilnahmegebühr inkl. Pausengetränke und Verpflegung/zzgl. 19 % USt

## Beschreibung

Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen,

die Gründung einer eigenen Praxis ist sicher eine genauso wichtige und bedeutsame Entscheidung im Leben eines Berufsangehörigen wie die Beendigung der Berufstätigkeit mit dem Verkauf der Praxis. Viele der damit verbundenen Fragen gehören zum Fachwissen eines Beraters, so z.B. die steuerlichen Folgen der Veräußerung oder die Abschreibung des Praxiswertes. Trotzdem verbleiben eine Reihe von Problemen, zu denen häufig keine eigenen Erfahrungen vorliegen, weil der Berater / die Beraterin mit dieser Thematik im Regelfall nur einmal im Leben konfrontiert wird.

Der Steuerberaterverband und die Steuerberaterkammer wollen deshalb mit dieser Veranstaltung **Informationen rund um die Kanzleinachfolge** zur Verfügung stellen und eine erste Orientierung geben, wie beim Kauf oder Verkauf einer Steuerberaterpraxis vorgegangen werden kann.

Nach der Veranstaltung besteht bei einem kleinen Imbiss die Gelegenheit zum Austausch mit den Experten sowie mit den Kolleginnen und Kollegen.

## Programm und Ablauf

**09:00 - 09:30 Uhr**

**Eintreffen der Gäste und Begrüßungskaffee/-tee**

**09:30 - 09:45 Uhr**

**Begrüßung**

Lars-Michael Lanbin, Präsident Steuerberaterverband

**09:45 - 10:00 Uhr**

**Markteinschätzung für Kanzlei-/Beteiligungsverkäufe in Schleswig-Holstein**

Knut Henze, Hauptgeschäftsführer Steuerberaterkammer

**10:00 - 10:30 Uhr**

**Finanzierungsmöglichkeiten – Sie träumen von einer eigenen Steuerkanzlei? Wir sagen Ihnen, worauf es dabei ankommt.**

Petra Stapel, Deutsche Bank

**10:30 - 11:00 Uhr**

**Kaffeepause**

**11:00 - 12:30 Uhr**

**Praxisgründung und -beendigung: Grundsatzfragen - Wertermittlung - Fallstricke**

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

**12:30 - 13:30 Uhr**

**Mittagspause**

**13:30 - 14:15 Uhr**

**Vertragsgestaltung und berufsrechtliche Fragestellungen**

Simon Beyme, Rechtsanwalt FSfStR Steuerberater Ldw. Buchstelle

**14:15 - 15:30 Uhr**

**Haftungsfragen bei Praxisgründung und -übernahme**

Michael Brügge, Rechtsanwalt, HDI AG

**15:30 - 15:45 Uhr**

**Kaffeepause**

**15:45 - 17:00 Uhr**

**Digitalisierung**

Kristian Erxleben, Erxleben Consulting GmbH

**ab 17:00 Uhr**

**Austausch und Imbiss**

Inhalte im Detail siehe Seite 4 und 5



**Anmeldung über den Kunden-Account  
der Steuerakademie Schleswig-Holstein  
[www.stbvsh-seminare.de](http://www.stbvsh-seminare.de)**

Oder per Fax (0431) 9 97 97-17. **Bei Faxanmeldung erfolgt keine Bestätigung.**

.....  
Name

.....  
Stempel/Unterschrift

## Inhalte im Detail

### Markteinschätzung für Kanzlei-/Beteiligungsverkäufe in Schleswig-Holstein

Knut Henze, Hauptgeschäftsführer Steuerberaterkammer

- Fakten/Entwicklungen Berufsstand
- Statistisches Potential der Anbieter/Nachfrager
- Kontaktwege und Unterstützung bei der Nachfolge
- (Eine) Umsetzungsvoraussetzung!

### Finanzierungsmöglichkeiten – Sie träumen von einer eigenen Steuerkanzlei? Wir sagen Ihnen, worauf es dabei ankommt.

Petra Stapel, Deutsche Bank

- Was macht die Berufsgruppe „Steuerberater“ für die Bank so interessant?
- Phasen eines Kanzleikaufs
- Finanzierungsmöglichkeiten
- Finanzierung des Kanzleikaufs
- Chancen & Risiken der Kanzleifinanzierung
- Der Weg zur einer digitalen und schnellen Kreditentscheidung.

### Praxisgründung und -beendigung: Grundsatzfragen - Wertermittlung - Fallstricke

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

- Lebens- oder Berufswege? In Zahlen: Angestellt/Gründen/Kauf; 1 Grund für (geplanten) Altersausstieg
- Praxis-Wertfaktoren – Bewertungsmethoden: Ertragswertverfahren IDW S1/IDW S1-KMU (modifiziertes)
- Umsatzwertmethode - 11 Bewertungsbeispiele - 5 Thesen zur „neuen“ Marktsituation
- Praktische Fallstricke: 6 kritische (Käufer-)Fragen - Rentenvereinbarung – €-Beispiel  
Verschwiegenheitsverstoß - Verhandlungstaktiken – Hinweis Mandantenschutz/Wettbewerbsverbot.

### Vertragsgestaltung und berufsrechtliche Fragestellungen

Simon Beyme, Rechtsanwalt FSfStR Steuerberater Ldw. Buchstelle

- Einzelrechtsnachfolge und Gesamtrechtsnachfolge
- Einhaltung der Verschwiegenheit: müssen Mandanten stets zustimmen?
- Kanzleiverkauf rechtlich vorbereiten (z. B. Formwechsel)
- Zurückbehaltung von Mandanten
- Modalitäten der Kaufpreiszahlung

## Haftungsfragen bei Praxisgründung und -übernahme

Michael Brügge, Rechtsanwalt, HDI AG

- Haftungsbeschränkung durch Rechtsform
  - PartGmbH
  - GmbH & Co. KG
  - GmbH
- Versicherungsschutz
  - Angemessene Versicherungssumme
  - Spätschadenrisiko
  - Nachhaftung des Versicherers
- Haftungsbeschränkung durch Vertrag
  - Individualvereinbarung
  - Allgemeine Auftragsbedingungen
  - Wirksame Vereinbarung
- Praxiskaufvertrag
  - Begrenzung der Haftung für Pflichtverletzungen des Praxisvorgängers
  - Zustimmung der Mandanten mit Mandatsübernahme
- Haftungsrisiken bei Übernahme von Beratungsfehlern des Praxisvorgängers
  - Fehlerhafte Lohnabrechnung
  - Unerkannte Betriebsaufspaltung
  - Gewerbliche Prägung einer vermögensverwaltende GmbH & Co. KG

## Digitalisierung

Kristian Erxleben, Erxleben Consulting GmbH

- Einleitung
- IST-Zustand bei Mitarbeitenden, Mandanten & der Branche
- Herausforderungen der Digitalisierung
- Moderne Unternehmenskommunikation im Zeichen der Digitalisierung
  - Der „Mensch“ im Fokus
  - Mitarbeitende emotional binden
  - „verarmte“ Führung vs. „bewusste“ Führung
- Herangehensweisen & Lösungen für eine erfolgreiche Transformation
  - Digitalisierung & Automatisierung als Chance -> „wirtschaftliche Umarmung“ der Mandanten
  - Interimsmanagement als „Gamechanger“ bei Digitalisierungsprojekten
  - PDCA- Zyklus in der Steuerberatungsbranche -> Digitalisierung muss „trainiert“ werden
- Zusammenfassung & Schluss
  - Digitalisierungskonzept auf die Gegebenheiten & Bedürfnisse von Kanzlei & Mandanten abgestimmt
  - Beispiel „Onboarding Duo“
  - Gemeinsam Wandel gestalten