

Branchenbedingte Besonderheiten

## Übertragung einer Steuerberatungskanzlei: Von der Bewertung bis zum Kaufvertrag – Teil I

von StB RA FASStR Stefan Arndt, Köln

Zu Beginn des Jahres 2008 gab es in Deutschland nahezu 71.000 Steuerberater. Obwohl die Zahl der selbstständigen Steuerberater zurückgeht, sind immer noch fast 72 v.H. der Berufsträger in eigener Praxis tätig. Der Weg in die Selbstständigkeit führt dabei häufig über den Erwerb einer Praxis oder der Beteiligung an einer solchen. Unabhängig davon, ob man sich bei der Vermittlung einer Praxis der Hilfe eines professionellen Kanzleimaklers bedient oder über persönliche Beziehungen den Kontakt zum Veräußerer herstellt, gilt es schließlich für den Erwerber, die Geeignetheit der Kanzlei und in der Folge die Bedingungen der Übertragung zu prüfen. Auf der anderen Seite hat auch der bisherige Inhaber wesentliche Interessen an einer reibungslosen Abwicklung des Praxisübergangs.

Worauf bei der Übertragung einer Steuerberatungspraxis zu achten ist, soll hier und in der nächsten Ausgabe besprochen werden. Die Bundessteuerberaterkammer hat ferner grundlegende Hinweise im Zusammenhang mit einer Praxisübertragung zusammengestellt. Ohnehin empfiehlt es sich, für den Fall des Erwerbs einer Praxis den Kaufvertrag im Vorfeld der Steuerberaterkammer vorzulegen, damit dort über die Einhaltung aller berufsrechtlichen Regeln befunden werden kann.

**Kaufvertrag im Vorfeld immer der Steuerberaterkammer vorlegen**

### 1. Erwerbsgegenstand

Kernstück der Praxisübernahme ist der Erwerb des Mandantenstamms. Erworben wird also die Option auf künftige Umsätze und Gewinne aus der Fortführung der Geschäftskontakte. Daneben werden regelmäßig Substanzwerte in Form des Mobiliars und der EDV-Anlage sowie häufig der Bibliothek übertragen.

**Kernstück der Praxisübernahme ist der Erwerb des Mandantenstamms**

### 2. Datenschutz während der Verkaufsverhandlungen

Bevor es zur eigentlichen Übertragung kommt, führt der Veräußerer nicht selten Verkaufsgespräche mit mehreren Interessenten. Dabei ist seinerseits zwingend auf die Einhaltung des Datenschutzes zu achten. Dem potenziellen Erwerber dürfen daher nur anonymisierte Unterlagen ausgehändigt werden, die keine Angaben zur Person der Mandanten beinhalten.

### 3. Notwendige Informationen für den Erwerber

Der Erwerber wird sich zunächst einen Überblick verschaffen müssen über:

- Qualität und Quantität der Mandanten
  - Hierzu ist eine Aufstellung aller aktuellen Mandanten (anonymisiert) notwendig unter Angabe
    - der Branche,
    - der Rechtsform,

**Notwendige Informationen für den Erwerber**

- des Mandatumumfangs nach nachhaltigem Nettoumsatz mit dem Mandanten.
- Ertragssituation der Praxis
  - Für eine realistische Bewertung der Ertragsaussichten der Praxis benötigt der Erwerber Bilanzen oder Gewinnermittlungen der Praxis mindestens der letzten drei Jahre
- Kostenstruktur der Praxis
- Personalstruktur der Praxis
- Anlagevermögen
- Zusammenstellung der laufenden Verträge
- Aufstellung der Verbindlichkeiten

#### 4. Bewertung der Praxis

Aus den vorgenannten Informationen ist eine Bewertung der Praxis zu erstellen. Je nach Sachlage kann im Einzelfall die Bewertung durch einen Gutachter sinnvoll sein. Erfahrungsgemäß werden sich jedoch die Vertragsparteien ohne fremde Hilfe über einen Kaufpreis einig. Mehrere Faktoren spielen dabei eine Rolle:

- a) Der **Wert des Anlagevermögens** ist relativ leicht über den handelsüblichen Preis vergleichbarer Wirtschaftsgüter je nach Zustand zu bestimmen.
- b) Der **ideelle Wert des Mandantenstamms** und damit regelmäßig der wesentliche Teil des Praxiswerts ist nicht so einfach abzubilden. Es handelt sich hierbei um einen stark durch individuelle Einflüsse – begründet in der Person des Veräußerers sowie in den äußeren Faktoren der Kanzlei – geprägten Wert.

Aus der nicht unerheblichen Zahl der bis heute realisierten Praxisübertragungen lässt sich allerdings mittlerweile ebenfalls ein Marktwert für Steuerberaterpraxen herleiten. Hier hat sich in der Vergangenheit ein Erfahrungswert herausgebildet, der über eine Anfrage bei der regionalen Berufskammer in Erfahrung gebracht werden kann. So wird derzeit wohl die Vielzahl der Praxisverkäufe in den Städten durchschnittlich zu einem Wert von 120 v.H. bis 125 v.H. des bereinigten Nettoumsatzes des letzten Jahres oder eines Durchschnittsumsatzes der letzten Jahre verzeichnet. In den ländlichen Gebieten weichen diese Zahlen zum Teil nach unten ab.

Wenn man vom Durchschnittsumsatz der letzten Jahre spricht, so sind für eine Bewertung mindestens die letzten drei Jahre zu berücksichtigen. Dabei bietet es sich an, das letzte Jahr mit einer höheren Gewichtung in diese Betrachtung mit einzubeziehen und ggf. das laufende Jahr ebenfalls anteilig zu berücksichtigen.

Auszugehen ist dabei von einem bereinigten Nettoumsatz. Zur Ermittlung dieses Wertes sind folgende Tätigkeiten des Vorinhabers nicht zu berücksichtigen, sofern nicht mit einer Fortführung der Tätigkeit durch den Erwerber zu rechnen ist:

**Im Einzelfall ist die Bewertung durch einen Gutachter sinnvoll**

**Aus vergangenen Praxisübertragungen lässt sich ein Mittelwert herleiten**

**Durchschnitt der bereinigten Nettoumsätze der letzten Jahre**

1. Testamentsvollstrecker
2. Treuhänder
3. Betreuer
4. Insolvenzverwalter
5. Zwangsverwalter
6. Vermögensverwalter
7. Sachverständiger
8. Schiedsgerichtstätigkeiten
9. Schriftsteller
10. Dozent
11. Aufsichtsrat, Beirat
12. Politiker
13. Kammer- oder Verbandstätigkeit

- c) Diese gängige pauschale Betrachtung allein über den Umsatz der letzten Jahre sollte den Erwerber jedoch nicht davon abhalten, eine detailliertere Bewertung der Praxis anhand weiterer Faktoren anzustellen und den anhand des Umsatzes zunächst ermittelten Wert noch zu korrigieren.
- Pauschale Betrachtung allein über den Umsatz reicht nicht aus**

**Maßgebliche Kriterien einer Bewertung im Einzelfall sind daher zusätzlich:**

- Der Standort der Kanzlei. Nicht selten hat der bisherige Inhaber seine Praxis in Räumen im eigenen Haus betrieben. Ist dies für die Zukunft so nicht mehr möglich, steht ein Umzug an, der sowohl einen Kostenfaktor darstellt, als darüber hinaus auch für einige Mandanten das Büro unattraktiver werden lässt.
- Es stellt sich die Frage nach den Möglichkeiten, wie mit der Expansion der Kanzlei räumlich umzugehen ist. Bieten die Räume also Platz genug, um über einen längeren Zeitraum ohne Umzug auszukommen.
- Weiterer Standortfaktor ist die Konkurrenzsituation in der näheren Umgebung. Finden sich wenige Steuerberater in unmittelbarer Nähe, ist dies naturgemäß eine begrüßenswerte Situation. Nicht außer acht lassen sollte man dann aber die Frage, inwieweit der Erwerber auch für die Zukunft mit diesem Umstand planen kann.
- Die Altersstruktur der Mandanten. Ist der bisherige Inhaber aus Altersgründen ausgeschieden, sollte der Umsatz dahingehend bereinigt werden, dass häufig auch Mandanten mit dem alten Steuerberater gewachsen, aber auch gealtert sind. Steht keine entsprechende Nachfolgeregelung an, ist hier Vorsicht geboten. Die Frage nach der Planung einer Nachfolgeregelung bei diesen Mandanten ist in den Verhandlungen über den Praxiskauf anzusprechen. Zu bedenken ist, dass sich für den Erwerber durchaus auch der positive Aspekt einer Beratung dieser Mandanten dahingehend ergeben kann.
- Vorsicht ist immer auch geboten, wenn der Umsatz durch eine relativ geringe Zahl von Mandanten generiert wird. Der Ausfall eines einzigen Mandats kann in solchen Fällen zu deutlichen Einbußen führen.
- Eine besondere Spezialisierung des Verkäufers innerhalb eines Beratungsbereiches ist ebenfalls zu berücksichtigen, wenn der Käufer nicht in diese Position eintreten kann.

**Hinweis:**

*In der nächsten Ausgabe erscheint Teil II dieses Beitrags. Dieser befasst sich mit dem Kaufvertrag, den präzisen Formulierungen sowie einer umfassenden Darstellung der zu regelnden Punkte.*

Branchenbedingte Besonderheiten

## **Übertragung einer Steuerberatungskanzlei: Von der Bewertung bis zum Kaufvertrag – Teil II**

von StB RA FASr Stefan Arndt, Köln

Werden sich die Parteien nach Verhandlung einig, ist ein Kaufvertrag zu erstellen. Dieser sollte unbedingt schriftlich abgefasst sein. Eine präzise Formulierung und umfassende Darstellung der zu regelnden Punkte vermeidet Streit oder hilft zumindest, einen solchen schnell zu bereinigen. Zu achten ist darauf, dass bei der Übertragung von Anteilen an einer Steuerberatungs-GmbH zwingend die Schriftform bei gleichzeitiger notarieller Beurkundung vorgeschrieben ist. Im Folgenden werden die wichtigsten Regelungen dargestellt, die in einem Kaufvertrag unbedingt Beachtung finden sollten.

### **1. Inhalte des Kaufvertrages im Einzelnen**

Im Einzelnen lässt sich zu den vorgenannten Punkten Folgendes anmerken:

#### **1.1 Stichtag des Übergangs**

Die Übertragung der Praxis kann zu jedem Zeitpunkt erfolgen. Für den bisherigen Inhaber kann es aber unter Berücksichtigung der steuerlichen Vergünstigungen der §§ 16 und 34 EStG durchaus sinnvoll sein, den Aufgabzeitpunkt so zu wählen, dass möglichst geringe weitere Einkünfte in das Kalenderjahr der Aufgabe fallen.

**Übertragung ist an kein bestimmtes Datum gebunden**

#### **1.2 Mandanteneinwilligung**

Der Steuerberater ist berufs- wie strafrechtlich zur Verschwiegenheit verpflichtet. Alle mandantenspezifischen Unterlagen, also sowohl die Belege als auch die Handakte, dürfen dem Erwerber nur ausgehändigt werden, wenn der Mandant zustimmt. Daher muss jeder einzelne Mandant schriftlich informiert und dessen Zustimmung eingeholt werden. Ein Verstoß hiergegen führt zur Nichtigkeit des Rechtsgeschäfts, da die Mandanten nicht automatisch übergehen. Als einfache Vorgehensweise bietet sich ein Mandantenrundsreiben an, dem eine Vollmacht zugunsten des neuen Steuerberaters beigefügt ist.

**Jeder Mandant muss schriftlich informiert werden**

#### **1.3 Kaufpreis und Zahlungsbedingungen**

Die Höhe des Kaufpreises ergibt sich aus der Einigung der Parteien im Vorfeld. Die Ausgestaltung der Zahlungsbedingungen sollte unter der Maßgabe erfolgen, dass sich eine gestreckte Zahlung des Kaufpreises anbietet. Damit wird dem Umstand Rechnung getragen, dass eine nachträgliche Korrektur der Praxisbewertung erfolgen kann und der Erwerber somit eine Folgezahlung direkt kürzen kann. Erfolgt die Zahlung des Kaufpreises nicht durch Einmalzahlung, ist auf eine Sicherheit – im Allgemeinen durch Bankbürgschaft oder eine Besicherung im Rahmen einer Lebensversicherung – zugunsten des Verkäufers zu achten.

**Bei Ratenzahlungen ist auf Sicherheiten zugunsten des Verkäufers zu achten**

#### 1.4 Althonorare

Es wird praktisch keinen Fall geben, in dem zum Zeitpunkt der Übergabe der Praxis alle Forderungen des bisherigen Steuerberaters ausgeglichen sind. Vielfach werden noch nicht einmal alle Leistungen aus der Zeit vor der Übergabe abgerechnet sein. Deshalb bedarf es einer Regelung über den Umgang mit den Zahlungseingängen aus dieser Zeit.

**Regelung zu  
Zahlungseingängen  
nach Übergabe**

Zunächst muss Klarheit bestehen, wem Zahlungseingänge nach Übergabe zustehen. Honorare für fertig gestellte Arbeiten stehen dabei regelmäßig dem Veräußerer zu, der auch die Arbeit geleistet hat. Honorare für noch nicht beendete Tätigkeiten können erst nach Fertigstellung durch den Käufer in Rechnung gestellt werden. Insoweit sind beide Berater tätig geworden. Die Aufteilung des Honorars sollte für entsprechende Mandanten individuell geregelt werden.

Vorschüsse sind mit der Maßgabe zu betrachten, ob hierauf bereits Leistungen durch den Verkäufer erbracht wurden.

#### 1.5 Mandantenliste

Hierin sind alle Mandanten unter Zuordnung der jeweiligen nachhaltigen Umsätze mit diesen aufzunehmen. Eine Gliederung der Umsätze erfolgt bestenfalls nach Abgrenzung für ein Kalenderjahr.

#### 1.6 Inventar

Es ist eine vollständige Liste des Inventars anzufertigen. Dabei kann unmittelbar darüber entschieden werden, welche Gegenstände der Erwerber überhaupt benötigt. Auf die Gebrauchsfähigkeit der Wirtschaftsgüter ist zu achten, der Verkäufer sollte eine entsprechende Gewährleistung übernehmen.

**Vollständige Liste  
des Inventars ist  
anzufertigen**

#### 1.7 Eintritt in bestehende Verträge

Ein Standortwechsel der Praxis wird nur in Ausnahmefällen in Betracht kommen, will der Erwerber den Bestand der Mandanten nicht gefährden. Daher kommt es für gewöhnlich zumindest zur Weiterführung des Mietvertrages für die bestehenden Praxisräume. Dazu sollte frühzeitig der Vermieter informiert werden, um Einwendungen von dieser Seite auszuschließen. Auch erfährt man auf diesem Wege, ob Sanierungsmaßnahmen oder Mieterhöhungen anstehen. Ist der Veräußerer Eigentümer der Praxisräume, wird über eine Anmietung oder ggf. den Kauf der Räumlichkeiten zu verhandeln sein. Neben dem Eintritt in den Mietvertrag werden vielfach auch Verträge (Leasing/Miete) über Büroausstattung vakant sein. Die Kontaktaufnahme mit den entsprechenden Vertragspartnern sollte frühzeitig erfolgen.

#### 1.8 Hinweis auf Aufbewahrungspflichten

Der Käufer hat alle Handakten und Unterlagen bis zum Zeitpunkt der zivil-, straf- und steuerrechtlichen Vorschriften aufzubewahren.

**Käufer hat die Auf-  
bewahrungspflicht**

#### 1.9 Personalliste

Der Kauf einer Steuerberaterpraxis stellt einen Betriebsübergang im Sinne des § 613a BGB dar. Wesentliche Konsequenz hieraus ist, dass der Käufer

unmittelbar in die bestehenden arbeitsvertraglichen Rechte und Pflichten gegenüber allen bislang beschäftigten Arbeitnehmern eintritt. Eines neuen Arbeitsvertrages bedarf es daher nicht, der alte wird unverändert fortgeführt. Zu beachten ist allerdings, dass die Mitarbeiter diesem Übergang zustimmen müssen. Insofern ist eine schriftliche Zustimmung einzuholen.

### **1.10 Überleitende Tätigkeit des bisherigen Inhabers**

Der Wert einer Steuerberaterpraxis ist in entscheidendem Maße an die Person des Inhabers gebunden. Dieser hat über viele Jahre den Bestand an Mandanten realisiert und eine Vertrauensstellung aufgebaut. Zu bedenken ist auch das umfangreiche Wissen im Hinblick auf die individuellen Anforderungen bei der Bearbeitung des einzelnen Mandats, die insbesondere deshalb so wichtig sind, weil sich erfahrungsgemäß aus der Aktenführung leider nicht alle Besonderheiten im Umgang mit dem Mandanten ergeben.

Um nicht innerhalb kurzer Zeit einen nachhaltigen und im Extremfall existenzbedrohenden Mandantenschwund zu riskieren, ist eine Überleitungsphase vom bisherigen auf den neuen Inhaber unumgänglich. In der Berufspraxis wird hierzu ein zeitlicher Rahmen von bis zu drei Jahren vereinbart, in welchem entweder eine Sozietät mit dem Altinhaber gegründet wird oder der Veräußerer entgeltlich und naturgemäß in etwas eingeschränktem Umfang weiterhin in der Praxis tätig ist. Dabei wird seine Aufgabe nicht zuletzt darin bestehen, den neuen Inhaber bei den Mandanten vorzustellen. In diesem Zusammenhang wird deutlich, dass aufgrund der, wenn auch nur vorübergehenden Zusammenarbeit, die persönliche Ebene zwischen Veräußerer und Erwerber stimmen sollte.

**Überleitungsphase vom alten auf neuen Inhaber ist unumgänglich**

### **1.11 Wettbewerbsverbot**

Auch für den Fall, dass eine Überleitungsphase mit dem Altinhaber vereinbart wurde, ist zu bedenken, dass es sich um einen Konkurrenten handelt. Um zu vermeiden, dass dieser kurze Zeit nach seinem Ausscheiden in Wettbewerb zu dem Käufer tritt, indem er seine Zulassung behält und nach wie vor in unmittelbarer Nähe der alten Praxis tätig wird, empfiehlt sich die Vereinbarung eines Wettbewerbsverbots. Hier sollte zum einen das Verbot der Bearbeitung bisheriger Mandate geregelt sein. Ferner sollte der Altinhaber in einem gewissen, näher zu definierenden räumlichen Umfeld, insgesamt nicht mehr tätig werden dürfen.

**Mit dem Übergeber ist ein Wettbewerbsverbot zu vereinbaren**

Der Konkurrenzschutz sollte naturgemäß möglichst lang vereinbart werden, bis zu fünf Jahre sind in diesem Zusammenhang nicht unüblich. Das räumliche Umfeld des Tätigkeitsverbots kann bis zu 100 km reichen. Zu achten ist darauf, dass alle Tätigkeiten im Sinne des Steuerberatungsgesetzes ausgeschlossen werden, unabhängig davon, ob als Alleininhaber, Sozius oder Angestellter. Eine Regelung im Vertrag über mögliche Ausnahmen – zu denken ist hierbei insbesondere an die Beratung von Verwandten des Altinhabers – kann selbstverständlich getroffen werden. Eine solche Konkurrenzschutzklausel verliert an Wert, wenn sie nicht mit einer Vertragsstrafe sanktioniert wird. Diese sollte im Kaufvertrag festgelegt sein, der Wiederholungsfall ebenfalls unter Vereinbarung einer noch höheren Strafe.

**Vereinbarung eines Konkurrenzschutzes von fünf Jahren ist nicht unüblich**

### 1.12 Gewährleistung

Der Verkäufer sollte die vertragliche Zusicherung abgeben, dass der für die Bewertung der Praxis herangezogene nachhaltige Umsatz der Vergangenheit auch wirklich erzielt wurde. Ebenfalls von der Zusicherung umfasst sein sollte der Ausschluss von Sondertätigkeiten durch den Altinhaber, siehe oben. Ein weiterer Punkt der Gewährleistung ist die Bestätigung, dass in den Honoraren keine Umsätze für mehrjährige Leistungen enthalten sind.

**Ausschluss von Sondertätigkeiten durch den Altinhaber**

### 1.13 Haftung

Die Tätigkeit als Steuerberater ist bekanntermaßen extrem haftungsanfällig. Zwar besteht für den Berufsträger die Verpflichtung zum Abschluss einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung, doch greift diese nur bei eigenen Berufsfehlern. Unabdingbar ist daher ein vertraglicher Haftungsausschluss für alle Handlungen, die vor dem Stichtag der Praxisübergabe erfolgt sind. Ein solcher Haftungsausschluss sollte im Übrigen für alle Handlungen des Vorgängers, also auch außerhalb des Vermögensschadens, bestehen.

Hingewiesen sei in diesem Zusammenhang noch auf eine spezielle Problematik des Erwerbs von Anteilen an einer Steuerberatungsgesellschaft. Erwirbt ein Käufer Anteile an einer solchen Gesellschaft und ergibt sich nach Kauf ein in der Zeit vor dem Kauf verursachter Schaden bei Mandanten, so hat hierfür unstreitig die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung der Gesellschaft einzutreten. Reicht allerdings die Deckung der Versicherungssumme nicht aus, sind übersteigende Beträge vom Verursacher, also der Gesellschaft, selbst zu tragen. In der Folge kommt es zu einer Minderung des Kapitals und damit des Werts der Gesellschaft. Dieser potenzielle Wertverlust sollte im Rahmen eines Anteilsübertragungsvertrags erkannt und vermieden werden. Geschehen kann das durch persönliche Haftung des Verkäufers im Innenverhältnis oder durch eine persönliche Haftungsübernahme aller zum Verursachungszeitpunkt beteiligten Gesellschafter gegenüber dem Erwerber.

**Persönliche Haftung des Verkäufers**

Für Geschäftsschulden des Verkäufers kommt ggf. eine Haftung nach § 25 HGB in Betracht, entsprechende Ausschlussklauseln sind einzubeziehen. Darüber hinaus ist an die Regelung des § 75 AO zu denken, wonach Steueransprüche auf den Erwerber übergehen können. Auch hier ist eine Schutzklausel notwendig.

### 1.14 Bedingungen für den Umgang mit Mandatskündigungen

Mit der Mandantenliste hat der Verkäufer eine Zuordnung der Umsätze zu den einzelnen Mandanten getroffen. Hieran anknüpfend kann vereinbart werden, dass alle innerhalb eines zu bestimmenden Zeitraums wegfallenden Mandate, z.B. innerhalb von zwei Jahren, zu einer Korrektur des Kaufpreises in Form einer Minderung führen. Vorzufinden ist in Kaufverträgen hin und wieder auch eine Gegenrechnungsvereinbarung für die durch aktive Tätigkeit des Voreigentümers neu gewonnenen Mandate.

**Korrektur des Kaufpreises für wegfallende Mandate**

### 1.15 Rückabwicklungsbedingungen

Bedenken sollten die Parteien auch die Bedingungen, unter denen eine Rückabwicklung der Praxisübertragung stattfinden soll. Hierunter fallen

vorrangig die Fälle der Falschankunft des Verkäufers über wesentliche Eigenschaften der Praxis. Kommt es zur Rückabwicklung des Kaufvertrages, stellt sich das Problem, dass sich aufgrund der mittlerweile verstrichenen Zeit die Praxis nicht mehr in dem Zustand befindet wie bei Übergabe. Grundsätzlich ist daher eine vertragliche Regelung über Wertausgleich zum gezahlten Kaufpreis zu treffen.

### 1.16 Einwilligung des Ehegatten

Ein Ehegatte kann sich nur mit Einwilligung des anderen Ehegatten verpflichten, über sein Vermögen im Ganzen zu verfügen, § 1365 BGB. Hat er sich ohne Zustimmung des anderen Ehegatten verpflichtet, so kann er die Verpflichtung nur erfüllen, wenn der andere Ehegatte einwilligt. Da es sich beim Verkauf einer Steuerberaterpraxis in vielen Fällen um eine solche Gesamtvermögensübertragung handeln wird, ist die Einwilligung des Ehegatten immer einzuholen und dem Vertrag als Bestandteil beizufügen.

**Einwilligung des Ehegatten ist immer einzuholen**

### 1.17 Salvatorische Klausel

In die salvatorische Klausel mit aufzunehmen ist die Notwendigkeit der Schriftform bezüglich jeder Änderung des Vertrages. Auch die Änderung hinsichtlich des Schriftformerfordernisses muss schriftlich erfolgen. Ferner sind die üblichen Regelungen zur Erforschung des Parteiwillens bei Nichtregelung eines Sachverhalts einzubinden.

Anzuregen ist ferner die Aufnahme einer Schiedsklausel. Bevor bei Streitigkeiten um die Praxisübertragung die ordentlichen Gerichte bemüht werden, bietet sich die Vermittlung durch die zuständige Steuerberaterkammer an. Kommt es hier nicht zu einer für beide Seiten befriedigenden Lösung, kann immer noch über den Klageweg nachgedacht werden.

**Aufnahme einer Schiedsklausel**

## 2. Finanzierung des Kaufpreises

Regelmäßig wird der Erwerber den Kaufpreis durch ein Kreditinstitut finanzieren wollen. Neben den bankenüblichen Eigenmitteln des Erwerbers sollte insbesondere für Existenzgründer nicht außer acht gelassen werden, dass staatliche Fördermittel in Anspruch genommen werden können. Auskünfte sind im Wesentlichen über das Wirtschaftsministerium zu erlangen.

## 3. Abschließende Bemerkungen

Die Übertragung einer Praxis stellt einen komplexen Sachverhalt dar, der hier nur auszugsweise und relativ pauschal dargestellt werden kann. Hinzu kommt, dass für beide Parteien der Übertragung der Vorgang fast immer neu und einmalig in ihrem Berufsleben ist. Neben den hier angesprochenen Aspekten kommen steuerliche und weitere rechtliche Komponenten hinzu. Die Empfehlung geht deshalb immer auch dahin, sich insofern – zumindest punktuell – eines externen Beraters zu bedienen. Im Hinblick auf die Erstellung des Kaufvertrages sollte ohnehin der Rat eines Rechtsanwalts eingeholt werden, da auf diesem Weg auch die Haftung für Fehler in den vertraglichen Regelungen gewährleistet ist. Hilfestellungen bieten aber auch die Steuerberaterkammern und Steuerberaterverbände.

**Bei Erstellung des Kaufvertrages sollte ein Rechtsanwalt einbezogen werden**