

Inhaltsverzeichnis

9.1. Einführung	9
9.1.1. Nachfolgeplanung – Warum?	9
9.1.2. Der Nachfolge(r)markt	11
9.1.2.a Statistik	11
9.1.2.b Potentielle Verkäufer (Das Angebot)	12
9.1.2.c Potentielle Käufer (Die Nachfrage)	13
9.1.2.d Dienstleister und Berater	14
9.1.2.e Aspekte der Nachfolgeplanung	16
9.2. Der Planungsprozess (Das Wie)	18
9.2.1. Planung – den Zufall durch Irrtum ersetzen?	18
9.2.2. Zielvorstellung	19
9.2.3. Aufnahme der Ist-Situation	20
9.2.4. Nachfolgefahrplan	21
9.2.5. Umsetzung und das Leben danach	22
9.2.6. Exkurs – Steuerliche Überlegungen zur Veräußerung der Praxis	23
9.2.6.a Steuerliche Vergünstigungen – Überblick	23
9.2.6.b Wesentliche Voraussetzungen	24
9.2.6.c Einzelfragen mit steuerlicher Relevanz	25
9.3. Die Praxis (Das Objekt)	26
9.3.1. Interne Faktoren	26
9.3.1.a Das Zahlenwerk	26
9.3.1.b Die Mitarbeiter	27
9.3.1.c Die Praxisstruktur	28
9.3.1.d Die Technik	31
9.3.1.e Materielle Sachwerte	32
9.3.1.f Vertragliche Verpflichtungen	33
9.3.1.g Versicherungsschutz	34

9.3.2. Externe Faktoren	34
9.3.2.a Die Mandanten(-struktur)	34
9.3.2.b Die Positionierung am Beratermarkt	36
9.3.2.c Die Änderung rechtlicher und technischer Rahmenbedingungen ...	37
9.4. Die handelnden Personen (Die Akteure) – Der Faktor Mensch	39
9.4.1. Persönliche Indikatoren	39
9.4.2. Persönlichkeitsprofile	40
9.5. Die Alternativen (Das Ziel)	42
9.5.1. Strukturüberlegungen	42
9.5.2. Interne Nachfolge aus der Familie heraus	42
9.5.3. Interne Nachfolge aus der Wirtschaftsprüferpraxis heraus	45
9.5.4. Externe Nachfolge mit einem Kollegen	47
9.5.5. Externe Nachfolge mit mehreren Kollegen (regional)	47
9.5.6. Externe Nachfolge mit mehreren Kollegen (überregional)	48
9.5.7. Externe Nachfolge mit Großgesellschaften/Praxisverbünden	49
9.5.8. Kein Nachfolger – Betriebsaufgabe	50
9.5.9. Exkurs-Notfallplan	50
9.6. Die Bewertung (Der Wert)	51
9.6.1. Welches Bewertungsverfahren ist das Richtige?	51
9.6.2. Kapitalwertorientierte Verfahren für Zwecke der Praxisbewertung	54
9.6.2.a Ermittlung künftiger finanzieller Überschüsse	56
9.6.2.b Ermittlung eines Diskontierungszinssatzes	57
9.6.2.c Der Diskontierungszeitraum	58
9.6.3. Das Umsatzverfahren für Zwecke der Praxisbewertung	58
9.6.3.a Ermittlung des nachhaltigen Umsatzes	59
9.6.3.b Ermittlung eines Multiplikators	59
9.6.3.c Berücksichtigung von Chancen und Risiken	60
9.6.3.d Ermittlung des materiellen Praxiswertes	62
9.6.4. Einschätzung	62

9.7. Die Verhandlung	66
9.7.1. Verhandeln – Ein Spiel mit Regeln?	66
9.7.2. Verhandlungsgeschick und hoher Kaufpreis	67
9.7.3. Strukturüberlegungen.	68
9.8. Der Vertrag (Die Schriftform)	71
9.8.1. Formalitäten	71
9.8.1.a Der Faktor Zeit.	71
9.8.1.b Schriftform	72
9.8.1.c Mustervertrag oder individuelle Vertragsgestaltung	72
9.8.1.d Berufsrechtliche Erfordernisse.	73
9.8.2. Einzelne Vertragsinhalte und -bestandteile.	73
9.8.2.a Präambeln	73
9.8.2.b Verschwiegenheit/Anonymität	74
9.8.2.c Der Übertragungsgegenstand	74
9.8.2.d Kaufpreismodalitäten	75
9.8.2.e Kaufpreisanpassungen	75
9.8.2.f Wettbewerbsklauseln.	77
9.8.2.g Schiedsvereinbarungen.	77
9.9. Das Nachspiel (Die Zukunft)	78
9.9.1. Die Überleitung	78
9.9.1.a Die Mandanten	78
9.9.1.b Die Mitarbeiter	79
9.9.1.c Das geschäftliche Umfeld	79
9.9.2. Umgang mit Konflikten	80
9.9.3. Der Rückzug	81
9.10. Fälle aus der Praxis/Fazit	82
9.10.1. Fall 1: „Der Kapitän geht von Bord“	82
9.10.2. Fall 2: „Der Preis ist heiß“	83
9.10.3. Fall 3: „Ist Streit vorhersehbar?“	83
9.10.4. Fazit	84

9.11. Quellenverzeichnis und vertiefende Literatur 87

9.12. Anhang (Checklisten/Arbeitshilfen)..... 89

 9.12.1. Der Planungsprozess 89

 9.12.2. Die Praxis (benötigte Unterlagen)91

 9.12.3. Mandantenliste..... 94

 9.12.4. Mitarbeiterliste 96

 9.12.5. Zusammenstellung EDV Informationen 97

 9.12.6. Persönlichkeitsprofil 98

 9.12.7. Vereinfachtes Rechenmodell Kapitaldienst 100

 9.12.8. Muster LOI.....101

 9.12.9. Überlegungen zu Vertragsinhalten 103

Stichwortverzeichnis 105