



results.

Infodienst

02 / 2021

Für Beratende Berufe

Hilfsprogramm Hochwasserkatastrophe: Für Betroffene der Flutkatastrophe hat die Deutsche Bank ein breit angelegtes Hilfsprogramm gestartet. Es umfasst nahezu zinslose Sonderkredite für Unternehmen und Selbstständige sowie für Privatpersonen. Alle Informationen hierzu und einen Überblick über die Fördermöglichkeiten von Bund und Ländern haben wir auf einer Themenseite zusammengestellt. Wir sind für Sie da. www.deutsche-bank.de/ub/lp/hilfsprogramm-flutkatastrophe.html

Kooperationen und Nachfolge intelligent regeln

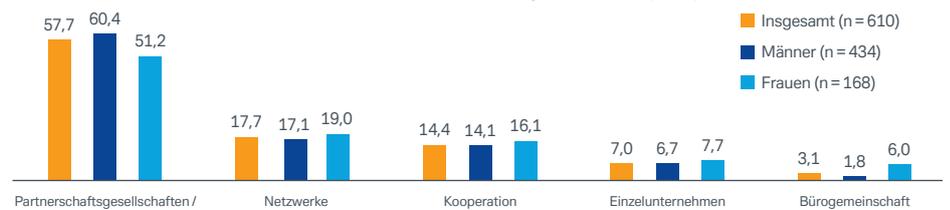
Die Übergabe einer Steuerberatungskanzlei ist ein zentrales Thema der Branche. Rund 1.500 Steuerberatungskanzleien gehen jährlich an neue Eigentümer*innen – Tendenz steigend. Anlass für die Planung einer Kanzleiübergabe ist oft das Erreichen des 55. Lebensjahrs. Denn ab dann werden die erzielten Verkaufserlöse geringer besteuert. Erfolgt die Übergabe vorher, wirken die Beteiligten oftmals noch längere Zeit zusammen, bevor sich die Verkäuferseite schließlich aus der Kanzlei zurückzieht. Das kann beiden Parteien Vorteile bieten: Die Käuferseite übernimmt einen funktionierenden Kanzleibetrieb und kann sich schrittweise in die bestehenden Prozesse einarbeiten. Auf der anderen Seite können Steuerberater und Steuerberaterinnen, die vor ihrem 55. Lebensjahr ihre Kanzlei verkaufen, entweder gezielt ihre

Arbeitsbelastung senken und die Nachfolgesuche rechtzeitig regeln oder durch eine längerfristige Kooperation ihr Arbeitsfeld verändern und sogar mit der Kanzlei expandieren. Bei einem frühzeitigen Verkauf sind allerdings intelligente Lösungen in Absprache mit der Käuferseite gefragt, um die Veräußerung steuerbegünstigt

abwickeln zu können. Eine Möglichkeit ist zum Beispiel die Verpachtung des Mandantenstamms. Auch die Gründung einer gemeinsamen Gesellschaft mit der späteren Option zur Übernahme ist eine der zahlreichen Möglichkeiten, die sich in der Praxis bereits bewährt haben.

Quellen: www.datev.de/kanzleinachfolge; www.iww.de/kanzleikauf

Zukunftsansichten: flexible Modelle und mehr Kooperationen (in %)



Quelle: Nachfolgemangement in Steuerberaterkanzleien, Institut für Freie Berufe (IFB) im Auftrag der Jost AG, 2019, S. 13 und 45

Mitarbeiter-Buy-in: ohne Eigenkapital zur eigenen Kanzlei

Angestellte Steuerberater und Steuerberaterinnen gehen nach durchschnittlich 8 Jahren den Weg in die Selbstständigkeit.¹ Wie die Übernahme einer Kanzlei gelingen kann, ohne selbst Eigenkapital einbringen zu müssen, zeigt das Praxisbeispiel rechts: Hier kauft sich ein angestellter Steuerberater in die Kanzlei seines Arbeitgebers ein, um zu einem späteren Zeitpunkt die übrigen Anteile zu übernehmen.

Wenn Sie Fragen zur Finanzierung einer Kanzleigründung, -übernahme oder zu Investitionen haben, stehen Ihnen die Experten und Expertinnen der Deutschen Bank gern zur Verfügung. Wir integrieren öffentliche Fördermittel in Ihr Finanzierungskonzept. Bei guten wirtschaftlichen Verhältnissen verzichten wir auf Eigenkapitaleinsatz.

Expertenbeispiel aus der Beratungspraxis

Übernahmepreis	500.000 EUR
Eigenkapital	0 EUR
Fremdkapital	500.000 EUR

KfW-ERP-Gründerkredit – Universell (KMU)

Beantragung über die Deutsche Bank als begleitende Hausbank
500.000 EUR,
10 Jahre Laufzeit,
10 Jahre Zinsbindung,
1 Jahr tilgungsfrei,
100 % Auszahlung,
Zinssatz: nom. 0,95 % p. a. (eff. 0,95 % p. a.)

Sicherheit:

Abtretung der Ansprüche aus der Risikolebensversicherung in Höhe von 500.000 EUR zur Hinterbliebenenabsicherung an die Bank.

Konditionen:
Stand 07 / 2021

www.kfw-formularsammlung.de/Konditionenanzeiger

Mit der KanzleiBörse der Deutschen Bank die passende Lösung finden

Ob Sie Ihre Kanzlei weitergeben möchten, eine Beteiligung planen oder eine Kanzlei hinzukaufen möchten, die Deutsche Bank KanzleiBörse bietet Ihnen einen Überblick über den Kanzleimarkt in Deutschland. Einfach, anonym und kostenfrei: Die KanzleiBörse wurde speziell für Steuerberater*innen und Wirtschaftsprüfer*innen entwickelt. Abgabe-, Übernahme- und Kooperationsgeschehen werden systematisch aufbereitet. So lassen sich ohne viel Aufwand und Kosten passende Kandidat*innen finden, die als Nachfolgende für die eigene Kanzlei infrage kommen.

Die Vorteile:

- Geeignete Kanzlei identifizieren
- Bundesweit Kanzleiinserate einsehen
- Kostenlos inserieren: Für die Vermittlung fällt keine Provision an
- Anonym bleiben: Annoncen werden ohne Namensnennung veröffentlicht

Mehr dazu unter

www.deutsche-bank.de/kanzleibörse

Bei Interesse sprechen Sie bitte Ihren Berater oder Ihre Beraterin an.

Quelle: ¹www.steuerberaterseite.de

Nachfolge: Gibt es den perfekten Zeitpunkt?

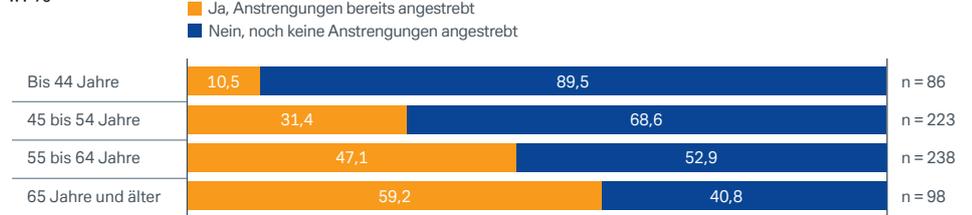
Wer mit beiden Beinen fest im Berufsleben steht, schiebt die Themen Ausstieg und Nachfolge oft vor sich her. Rund ein Viertel der Steuerberater und Steuerberaterinnen sind mit über 61 Jahren immer noch erfolgreich tätig. Knapp die Hälfte von ihnen ist sogar über 70 Jahre alt. Die Frage nach einer geordneten Übergabe an geeignete Nachfolger*innen wird so im Laufe der Zeit für viele zu einer herausfordernden Aufgabe, die aufgrund der demografischen Entwicklung nicht einfacher wird. Denn das Angebot an Kanzleien wird zukünftig steigen, während die Nachfrage eher sinkt. Das hat Folgen für den Kanzleiemarkt: Der Trend hin zu nachgebenden Verkaufspreisen, weniger Kaufpreisinteressierten je Verkaufs-

offerte sowie zu rückläufigen Transaktionszahlen ist bereits erkennbar. Deshalb kann es sinnvoll sein, die Kanzleiabgabe rechtzeitig zu planen und vorzubereiten. Der

konkrete Zeitpunkt für die Nachfolge lässt sich so leichter und flexibler gestalten. Erste systematische Schritte können hier helfen. Im Folgenden ein Überblick.

Quellen: Berufsstatistik der Bundessteuerberaterkammer, 2020; Atlas Beratende Berufe

Haben Sie bereits Anstrengungen hinsichtlich Ihrer Nachfolge angestrebt?



Quelle: Nachfolgemangement in Steuerberaterkanzleien, Institut für Freie Berufe (IFB) im Auftrag der Jost AG, 2019, S. 24

Nachfolgeprozess starten: Grundsatzfragen

Persönliche Fragen

Wie stelle ich mir meine Lebenssituation nach der Kanzleiveräußerung grundsätzlich vor?
Die Aufgabe einer beruflichen Selbstständigkeit ist häufig emotionaler als der Wechsel von einer Angestelltentätigkeit in den Ruhestand. Der Verkauf eines Lebenswerks zwingt deshalb zu nüchterner Investitionsrechnung. Gerade wenn es darum geht, ob nach der Kanzleiveräußerung noch eine Weiterbeschäftigung im Angestelltenverhältnis oder in freier Mitarbeit im Raum steht, ist es wichtig, die nötige Distanz zum ehemals eigenen Unternehmen zu gewinnen und die Tätigkeit genau zu definieren, zum Beispiel als Autor*in, Gutachter*in oder weiterhin als Berater*in mit Mandatsarbeit.

Kann ich mir den Ruhestand leisten?

Um unangenehme Überraschungen zu vermeiden, sollte im Vorfeld eines Kanzleiverkaufs eine Vermögensaufstellung gemacht und ein Finanzplan erstellt werden.

Wann will ich die Kanzlei veräußern?

Die Beantwortung der ersten beiden Fragen klärt, ab wann eine Kanzleiübergabe finanziell sinnvoll ist. Daraus lassen sich ein Wunschtermin sowie Alternativszenarien ableiten.

Übergang richtig planen

Wem verkaufe ich die Kanzlei?

Oft bietet sich eine Übergabe an Kanzleikollegen oder -kolleginnen an. Zunehmend werden Kanzleien auch von etablierten Netzwerken und Sozietäten gekauft.

Möchte ich in der Kanzlei weiterarbeiten?

Arbeiten Verkaufende zeitlich befristet in ihrer ehemaligen Kanzlei weiter mit, können sie ihre Arbeitszeit reduzieren und gleichzeitig der Käuferseite Vorteile bieten: So erhält diese etwa bereits vor der endgültigen Kanzleiübernahme tiefe Einblicke in die Strukturen und Geschäftsabläufe.

Lohnt sich eine Teilveräußerung?

Eine steuerbegünstigte Teilveräußerung kann für Kanzleien in Betracht gezogen werden, die als Zweigpraxis oder Teilbetrieb eigenständig und unabhängig von der Stammkanzlei geführt werden. Ob bei Teilveräußerung einer reinen Einzelpraxis Steuerbegünstigungen möglich sind, hängt davon ab, ob und inwieweit Verkaufende nach der Übergabe beruflich weiter tätig sind.¹

Benötige ich externe Expertise?

Bei der Übernahme oder Abgabe einer Kanzlei sind viele organisatorische, steuerliche und rechtliche Aspekte zu berücksichtigen. Daher kann es hilfreich sein, schon sehr frühzeitig externe Expertise für Übernahmeprozesse sowie Bewertungssachverständige hinzuzuziehen. Um einen ersten Eindruck von der Nachfrage- und Angebotssituation am Kanzleiemarkt zu gewinnen, bietet sich die KanzleiBörse der Deutschen Bank an, siehe dazu auch den Beitrag auf Seite 1 und www.deutsche-bank.de/kanzleibörse.

Quelle: Atlas Beratende Berufe;
¹www.haufe.de/praxisverauesserung-und-praxisaufgabe

Wie viel ist meine Kanzlei beim Verkauf wert?

Worauf Kaufinteressierte achten

Einen ersten Überblick über die Attraktivität einer Kanzlei geben Kennzahlen wie Rendite, Personalkostenanteile, Umsatzentwicklung, Ausstattung, Organisation, der Digitalisierungsgrad und die Mandantenstruktur. Kaufpreise bewegen sich zwischen einem Umsatzfaktor von 80 und 120 %. Der obere Deckel liegt bei 140 %.

Erste Einschätzung erhalten

Im ersten Schritt können Abgebende eine grobe Einschätzung des Kanzleiwerts mit einer Online-Anwendung ermitteln. Der Ansatz von Glawe entspricht in etwa der modifizierten Ertragswertrechnung nach IDW S1. Wichtig: Das Ergebnis ersetzt kein Bewertungsgutachten. www.glawe-gmbh.de

Genaue Berechnungen ansetzen

Zur Übergabe ist eine genaue Berechnung des Kanzleiwerts erforderlich. Es gibt Anbieter, die den Kanzleiwert nach dem Umsatzverfahren berechnen. So bietet etwa der IT-Dienstleister DATEV neben der Auswertung einen ausführlichen Bewertungsbericht. Mit dem Gesamtpaket profitieren DATEV-Kunden von kostenvergünstigten Beratungsleistungen. www.datev.de

! Unabhängig von theoretischen Berechnungsgrundlagen zeigt sich in der Praxis, dass als Indikator Lebensunterhalt und Darlehensraten die Basis für den Kanzleiwert darstellen.

Quellen: Expertenschätzung der Deutschen Bank; Infodienst 03 / 2018 und Atlas Beratende Berufe



Ausblick auf den deutschen Wohnungsmarkt

Der Wohnungsmarkt in Deutschland war in den vergangenen Jahren äußerst robust. Die mittelfristige Entwicklung hängt nun von verschiedenen Faktoren ab, die sich in den kommenden Monaten und Jahren wahrscheinlich noch verändern werden. Mit dem Wissen um die Unsicherheit von Prognosen in diesem schwierigen Umfeld erwartet Deutsche Bank Research ein Ende des Preiszyklus im Jahr 2024. Insbesondere der Rückgang der bundesweiten fundamentalen Angebotsknappheit – voraussichtlich im Jahr 2023 – könnte die Lage substanziell verändern. Die durchschnittlichen Preise für privates Wohneigentum bleiben weiterhin erschwinglich.

Quellen: Ausblick auf den deutschen Wohnungsmarkt 2021 ff.; Deutsche Bank Research, S. 16, 30; „Zusammenfassung“ und Marktausblick Baufinanzierung, S. 3

Hauspreiszyklus könnte im Jahr 2024 enden

Jahrelang hat Deutsche Bank Research, oft gegen die vorherrschende Meinung, prognostiziert, dass der Zyklus noch andauern wird. Im April 2020, in der Corona-Krise, erklärte Deutsche Bank Research, dass der Hauspreiszyklus lediglich pausiert, aber nicht endet. Auch im Jahr 2021 dürfte der Zyklus dank Niedrigzinsumfeld, fundamen-

mentaler Angebotsknappheit und aktueller Unterbewertung intakt bleiben. Jedoch legen die Analysen von Deutsche Bank Research nahe, dass der bundesweite Preiszyklus in dieser Dekade zu Ende geht. Trotz aller Unsicherheit erscheint ein Zyklusende im Jahr 2024 wahrscheinlich.

Zyklusende in Metropolregionen, basierend auf Ausgangswerten und einfachem Barwertmodell

Metropolregion inklusive Metropole	Zyklusende im Jahr
Berlin / Brandenburg	2025
Nordwest	2027
Rhein-Ruhr	2029
Rhein-Main	2024
Hamburg	2024
HBGW	2026
Rhein-Neckar	2025
Mitteldeutschland	2030
München	2022
Nürnberg	2024
Stuttgart	2024

Quelle: Ausblick auf den deutschen Wohnungsmarkt 2021 ff.; Deutsche Bank Research, S. 1, 17, 26

1970–2020 Deutschland: inflationsbereinigte Auf- und Abschwungzyklen

Anzahl Quartale
+ = Aufschwungzyklus / - = Abschwungzyklus

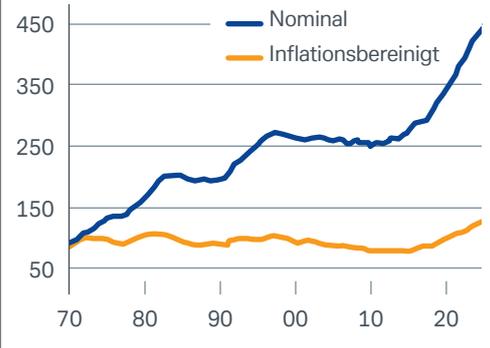


Quelle: Deutsche Bank Research, OECD

Wohneigentum bleibt dank Niedrigzins erschwinglich

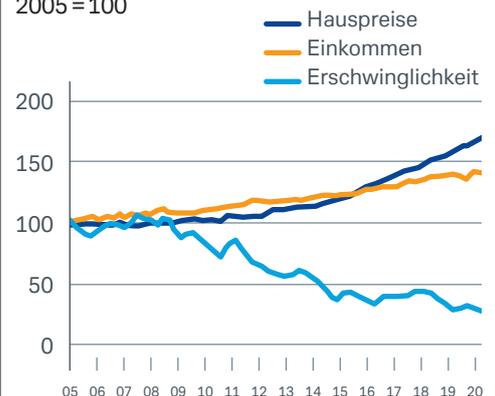
Die Preise für Wohnimmobilien in Deutschland sind im ersten Quartal 2021 um 9,4 % gegenüber dem Vorjahreswert gestiegen. Deutsche Bank Research rechnet damit, dass der aktuelle Hauspreiszyklus auch noch im laufenden Jahr intakt bleibt und für höhere Preise sorgt.

1970–2020 Hauspreisindex in Deutschland 1970 = 100



Das niedrige Zinsniveau sorgt dafür, dass Wohneigentum in Deutschland trotz höherer Preise insgesamt erschwinglich bleibt. Wenn die Hauspreise wie erwartet weiter steigen, dürfte die Erschwinglichkeit im Laufe des Jahres 2021 aber leicht zurückgehen.

Wohneigentum zinsseitig erschwinglich 2005 = 100



Quellen: Ausblick auf den deutschen Wohnungsmarkt 2021 ff.; Deutsche Bank Research, S. 16; Deutsche Bank AG, Marktausblick Baufinanzierung, S. 1, 3

Fördermöglichkeiten für umweltbewusstes Wohnen

Privatpersonen mit Immobilienbesitz können einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz leisten – denn Gebäude sind in Deutschland für rund 35 % des Energieverbrauchs und 30 % der CO₂-Emissionen verantwortlich. Der Staat fördert die energetische Sanierung, Modernisierung oder Renovierung von Immobilien unter anderem mit Steuerboni, Förderkrediten und Tilgungszuschüssen.



Welche Fördermöglichkeiten für Sie infrage kommen, erklären wir Ihnen gern persönlich.

Quelle: Deutsche Bank AG, Marktausblick Baufinanzierung, S. 1

Einstieg in die eigene Kanzlei

„Mal raus aus der Komfortzone“ – das hat sich Rechtsanwalt Dr. Volker Kuhn gedacht und seine Karriere in einer etablierten Kanzlei für die Partnerschaft in der jungen Kanzlei LEGAVIS aufgegeben. Mit dem Wirtschaftsjournalisten Boris Karowski spricht Volker Kuhn über seine Gründe für den Einstieg sowie darüber, was die Wirtschaftsrechtler aus Weinheim anders machen und wie er trotz Corona-Lockdown neue Mandant*innen gewinnen konnte. Außerdem berichtet er, was er im Vergleich mit seinen früheren

Arbeitsplätzen vermisst und wie sich sein Blick auf Kosten und Overhead verändert hat. Und er gibt Tipps für die Gründung einer Kanzlei.

- > [Zum Podcast \(Spotify\)](#)
- > [Zum Podcast \(Podigee\)](#)



Überreicht durch:

Kontaktvermittlung im Hause der Deutschen Bank:

Deutsche Bank AG
 Unternehmensbank
 Fachbereich Beratende Berufe
 Sebastian Löffler
 Theodor-Heuss-Allee 72
 60486 Frankfurt
 Telefon: 069 910-49841
steuer.berater@db.com

Deutsche Bank Konditionen

Deutsche Bank InvestitionsDarlehen Plus Stand 12. Juli 2021

Modellhafte Produktkombination für gewerbliche Investitionen:

- 25 % variabel verzinsten Darlehensanteil: veränderlicher Sollzinssatz 1,20 % p. a.
- 75 % fest verzinsten Darlehensanteil: Sollzinssatz 1,83 % p. a., Sollzinsbindung 60 Monate

Für beide Darlehensanteile:

Variabel verzinsten Anteil	1,20 %
Fest verzinsten Anteil	1,83 %
Mischzins	1,67 %

Laufzeit für beide Darlehensvarianten jeweils 5 Jahre, tilgungsfreie Zeit 12 Monate, ab 1,67 % p. a. anfänglich kombinierter Zinssatz, Auszahlung 100 %. Bonität vorausgesetzt.

Quelle: Deutsche Bank AG

Impressum:

Herausgeber:
 Deutsche Bank AG
 Taunusanlage 12, 60325 Frankfurt am Main

Redaktion:
 Deutsche Bank AG
 Unternehmensbank
 Fachbereich Beratende Berufe
 Sebastian Löffler (V. i. S. d. § 5 Abs. 2 RStV),
 Nadine Koch

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 AG erlaubt.

Soweit in dieser Broschüre von Deutsche Bank die Rede ist, bezieht sich dies auf die Angebote der Deutsche Bank AG, Taunusanlage 12, 60325 Frankfurt am Main.

Die Deutsche Bank 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 30 000 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: Paul Achleitner. Vorstand: Christian Sewing (Vorsitzender), Karl von Rohr, Fabrizio Campelli, Bernd Leukert, Stuart Lewis, James von Moltke, Alexander von zur Mühlen, Christiana Riley, Rebecca Short, Stefan Simon.

Die Umsatzsteuer-Identifizierungsnummer der Deutsche Bank 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 DE114103379.

Sie können den Empfang des Infodienstes jederzeit widerrufen. Bitte senden Sie dazu eine E-Mail an die oben angegebene E-Mail-Adresse.

Redaktionsschluss 26. Juli 2021

Deutsche Bank Baufinanzierungskonditionen* Stand 12. Juli 2021

Nettodarlehensbetrag: 280.000 EUR, Kaufpreis: 350.000 EUR

	Zinsbindung in Jahren	Fester Sollzins in % p. a.	Effektiver Jahreszins in % p. a.	Monatliche Rate in EUR	Zu zahlender Gesamtbetrag in EUR	Laufzeit / Anzahl der Raten
Tilgung 3 %	5	1,50	1,51	1.050,00	340.978,67	27 Jahre, 2 Monate / 326 Raten
	10	0,97	0,98	926,33	321.293,53	29 Jahre, 0 Monate / 348 Raten
	15	1,31	1,32	1.005,67	334.116,87	27 Jahre, 10 Monate / 334 Raten
Volltilgung	5	1,50	1,51	4.925,88	290.801,78	5 Jahre, 0 Monate / 60 Raten
	10	0,89	0,89	2.459,18	292.745,43	10 Jahre, 0 Monate / 120 Raten
	15	1,09	1,10	1.695,57	303.633,43	15 Jahre, 0 Monate / 180 Raten

* Repräsentatives Beispiel für die Finanzierung des Immobilienerwerbs (mit monatlicher Tilgung), Stand 12. Juli 2021. Finanzierungsbedarf bis max. 80 % des Kaufpreises, nur für Neugeschäft. Bonität vorausgesetzt. Verbraucherdarlehen für Immobilien sind durch die Eintragung einer Grundschuld besichert. Im Zusammenhang mit der Finanzierung fallen zusätzliche Kosten an. Zum Beispiel Notarkosten für die Grundbucheintragung, Kosten für Sicherheitenbestellung sowie Kosten für die Gebäudeversicherung.

Quelle: Deutsche Bank AG

