

Selten läuft es ohne die Bank

Steuerberater, die sich zu einer Existenzgründung, einem Kanzleierwerb oder einer Kanzleierweiterung entschließen, stehen meist vor der Frage der Finanzierung. Auf den ersten Blick sehen sie sich mit einer Vielzahl von Finanzierungsalternativen konfrontiert. Je nach Vorhaben ergibt sich ein unterschiedlicher Kapitalbedarf und dazu passende entsprechende Finanzierungs-kombinationen.

MARTIN MÖSCH UND
WP/STB STEFAN PRESTEL



Grundsätzlich kann sich der Steuerberater fast aller Formen der Finanzierung bedienen.

Wie bei jedem Investitionsvorhaben kommen auch Steuerberater sowohl bei der Neugründung einer Kanzlei als auch bei einem Kanzleikauf oder einer Kanzleierweiterung nicht umhin, sich gründlich der Finanzplanung des Vorhabens zu widmen. Zweck der Planung ist die vorausschauende Gestaltung der betrieblichen Zahlungsströme zur dauerhaften Sicherung der Zahlungsfähigkeit der Kanzlei.

Der Steuerberater muss sich deshalb mit der Umsatzplanung, der Ermittlung des Kapitalbedarfs, der Liquiditätsrechnung, der GuV-Rechnung und letztendlich mit den Möglichkeiten der Finanzierung des

Kapitalbedarfs beschäftigen. Grundsätzlich kann sich der Steuerberater dabei fast aller Formen der Finanzierung bedienen. In der Regel kommen jedoch die Eigenkapitalfinanzierung, die Finanzierung über Fördermittel, die klassische Bankenfinanzierung und als weitere Finanzierungs-komponente das Leasing für ihn in Frage. Weniger verbreitet ist die Beteiligung Dritter über eine stille Beteiligung, die insbesondere den berufsrechtlichen Regelungen standhalten muss.

Ausschlaggebend für die Form der Finanzierung ist zunächst die Finanzkraft des Käufers beziehungsweise Gründers. So

haben die sehr großen Steuerberatungsgesellschaften in Deutschland in aller Regel kein Problem, die Investitionssummen für den Erwerb von Kanzleien durch Eigenkapital zu finanzieren.

Partnerdarlehen und Bankfinanzierung

Anders als bei den ganz Großen der Branche ist es bei mittleren Steuerberatungssozietäten üblich, dass keine Thesaurierung der Gewinne stattfindet. Stattdessen werden die Gewinne jährlich an die einzelnen Sozien ausgekehrt. Aus diesem Grund müssen Kanzleien dieser Größenordnung beim Praxenerwerb regelmäßig auf eine



CHECKLISTE

Notwendige Unterlagen für das Kreditgespräch

1. Unterlagen zum Investitionsvorhaben

- Kanzleikonzzept (evtl. mit Standortanalyse)
- Rentabilitätsplan auf drei Jahre (Umsatz- und Ertragsvorschau)
- Investitionsplan
- Liquiditätsplan
- Entwurf Gesellschaftsvertrag
- evtl. Miet- und Leasingverträge

2. Zusätzliche Unterlagen bei Übernahmen

- Entwurf des Kauf- oder Beteiligungsvertrags
- Die beiden letzten unterzeichneten Jahresabschlüsse
- Aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertungen
- Übergabegrund
- Neuer Gesellschafts- oder Kooperationsvertrag
- evtl. Handelsregisterauszug

3. Persönliche Unterlagen

- Lebenslauf mit beruflichem Werdegang
- Bestellungsurkunde zum Steuerberater und/oder Wirtschaftsprüfer
- Selbstauskunft
- Letzte Einkommensteuerbescheide
- Vermögens- und Einkommensnachweise

Fremdfinanzierung durch Banken zurückgreifen. Es ist aber auch nicht ungewöhnlich, dass Sozietäten Kapital zur Verfügung stellen.

Einzelsteuerberater und kleine Sozietäten haben diese Möglichkeit in der Regel nicht. Bei ihnen erfolgen Neugründungen oder Kanzleierwerb fast ausschließlich mittels einer Finanzierung durch Banken. Allerdings fordern die Kreditinstitute stets eine Eigenkapitalbeteiligung durch den Investor. „Bei Kanzleierwerben liegt der Eigenkapitalanteil üblicherweise bei 15 bis 30 Prozent der Investitionssumme“, so Josef Weigert, Unternehmensberater und Kanzleivermittler von der Weigert + Fischer GmbH aus Neumarkt/Oberpfalz.

Gestalten und Kapitalbedarf reduzieren

Kanzleikäufer verfolgen natürlich das Ziel, den Kapitalbedarf so niedrig wie möglich zu halten. Dazu gibt es eine Reihe von Gestaltungsmöglichkeiten, die aber alle von der Unterstützung durch den Verkäufer abhängen.

Eine dieser Alternativen ist es, eine Kanzlei im Rahmen eines sogenannten Asset-Deals zu erwerben und damit den Kaufpreis zu reduzieren. Dabei wird lediglich der Kundenstamm erworben und das Personal übernommen. Auf den Kauf von eventuell vorhandenen Gebäuden und Betriebsmitteln wird dagegen verzichtet. Die Verkäufer sind aber in der Regel bestrebt, ihre Kanzlei als Gesamtes zu verkaufen.

Eine weitere, wengleich relativ seltene Gestaltungsalternative ist es, den Kaufpreis für die Kanzlei zu verrenten. Bei der Verrentung sollte der Kaufpreis aus dem laufenden Cashflow der erworbenen Kanzlei bedient werden können, was den Kapitalbedarf erheblich senkt. Die regelmäßige Rentenzahlung an den Verkäufer wird bei Kanzleiübergaben recht selten gewählt, weil dieser meist die sofortige Zahlung will. Es ist jedoch eine Alternative, die bei den Kaufpreisverhandlungen ins Spiel gebracht werden sollte.

Wenn dann der Kapitalbedarf feststeht, der fremdfinanziert werden muss, kann dies auf zwei Arten geschehen: Durch die kurzfristige Kontokorrentkreditlinie und langfristige Investitionskredite. Mit der Kontokorrentlinie wird eine zwangsläufig

entstehende Finanzierungslücke gedeckt. Diese ergibt sich daraus, dass bereits Verbindlichkeiten entstehen, die ausgeglichen werden müssen, bevor Erlöse in Form der Kanzleiumsätze fließen. „Die Höhe der Kontokorrentlinie sollte mindestens anderthalb bis zwei Monatsumsätze betragen“, sagt Kanzleiberater Josef Weigert. Bei Neugründungen, denen diese Zahl fehlt, ist eine Orientierung an den geplanten monatlichen Ausgaben ratsam.

Hausbank oder Förderbank als Partner

Bei den langfristigen Investitionskrediten kommt zum einen die Finanzierung über die Förderbanken, wie die KfW-Mittelstandsbank, zum anderen diejenige über die klassischen Banken infrage. Bei den Förderbanken gilt immer das Hausbankprinzip, das heißt, die Finanzierung wird über die Hausbank beantragt und ausbezahlt. Bei der Wahl derselben ist der Steuerberater ungebunden.

Spezielle Banken, die sich die Finanzierung von Kanzleien auf die Fahnen geschrieben haben, gibt es bislang nicht. Manche Banken werben jedoch mit speziellen Abteilungen für Freiberufler. Unabhängig davon kann es sich bei einem Kanzleikauf manchmal als vorteilhaft erweisen, die Hausbank des Verkäufers zu wählen, da diese mit den Zahlen der Kanzlei bereits vertraut ist.

Die Förderbanken bieten für Kanzleigründungen und Kanzleikäufer eine Vielzahl von Förderdarlehen an, die in aller Regel abhängig vom Investitionsvolumen sind. Die Vorteile der Finanzierung über eine Förderbank liegen – je nach Darlehensform – in den vergünstigten Zinskonditionen. Hinzu kommen lange tilgungsfreie Zeiten, lange Laufzeiten, Haftungsfreistellungen der Hausbanken, Nachrangstellung und der Verzicht auf Sicherheiten. Um einen Überblick über die Darlehensformen und die Konditionen zu gewinnen empfiehlt es sich, die jeweiligen Internet-Seiten der einzelnen Förderbanken zu besuchen (siehe Kasten S. 18).

Die Förderbanken finanzieren üblicherweise nur Teile des Investitionsvorhabens wie etwa beim KfW-Förderprogramm Unternehmerkapital. Wird dies gewährt, teilt sich die Finanzierung beispielsweise

in 15 Prozent Eigenkapital, 25 Prozent Förderdarlehen und 60 Prozent Darlehen der Hausbank auf. Grundsätzlich sollten Käufer bei der zeitlichen Planung der Investition den Zeitraum bis zur Bewilligung beziehungsweise Auszahlung der Darlehen nicht unterschätzen. Dies gilt insbesondere bei der Finanzierung über Förderbanken. Wenn alle Unterlagen (siehe Checkliste S. 17) zusammengestellt und bei der Hausbank eingereicht wurden, vergehen durchschnittlich zehn bis zwölf Wochen, ehe die Gelder zur Auszahlung kommen. In diesem Zeitraum prüft und bewilligt zunächst die Hausbank, anschließend erfolgt dieselbe Prüfung und Bewilligung noch einmal durch die Förderbank.

Für Existenzgründer bringt diese Praxis einen eklatanten Nachteil mit sich. Wenn sie, als einer von zahlreichen Kaufinteressenten, in Konkurrenz zu etablierten Kanzleien stehen, haben sie oftmals das Nachsehen. Letztere können Verkäufern oft sofort eine Zusage geben und den Kaufvertrag unterschreiben, da sie den Erwerb aus eigenen Mitteln finanzieren.

Grundsätzlich gilt: Je besser die eingereichten Unterlagen, das Kanzleikonzept und das Auftreten des Steuerberaters sind, desto schneller ist mit einer Bewilligung zu rechnen. Es empfiehlt sich, trotz des Hausbankprinzips, auch einen persönlichen Kontakt zur Förderbank aufzubauen. Denn das kann die Zeit bis zur Bewilligung und Auszahlung mitunter erheblich verkürzen.

Darlehenslaufzeit mindestens sieben Jahre

Bei der Entscheidung über die Dauer der Fremdfinanzierung, sprich die Darlehenslaufzeit, sollte der Steuerberater gerade beim Kanzleikauf darauf achten, dass der Zeitraum nicht zu knapp bemessen ist. Eine solide Finanzierung sollte auf mindestens sieben Jahre ausgelegt sein, besser sind zehn oder 15 Jahre. Bei kürzeren Laufzeiten können die monatlichen Darlehensstilgungen schnell die Belastungsgrenze erreichen.

Auch ein Steuerberater wird ein Darlehen nur dann bekommen, wenn die Bank die Sicherheit hat, dass das Geld auch wieder zurückgezahlt werden kann. Diese Sicherheit erlangt die Bank durch eine überzeugende

Kanzleikonzeption und Finanzplanung sowie die fachliche Qualifikation. Hinzu kommen das Auftreten des Steuerberaters und die üblichen notwendigen Banksicherheiten. Dazu zählen in der Regel Grundschulden auf erworbene Kanzleigebäude oder Privatgebäude, Bankguthaben, Wertpapiere, Lebensversicherungen, Mandantenforderungen und Bürgschaften. Bei bestimmten Förderdarlehen bieten die Förderbanken eine Haftungsfreistellung der Hausbank von bis zu 80 Prozent an, was den geforderten Umfang der Sicherheiten durch die Hausbanken erheblich reduziert.

Grundschulden als Sicherheiten für die Bank

Soll bei den Sicherheiten auf Grundschulden zurückgegriffen werden, was in mehr als der Hälfte der Fälle erfolgt, kann die Verwendung einer Eigentümergrundschuld vorteilhaft sein. Dabei sichert sich der Grundstückseigentümer eine Rangstelle im Grundbuch und kann jederzeit eine Sicherheit durch Abtretung und Übergabe eines Grundschuldbriefes stellen, ohne dass eine Bank im Grundbuch eingetragen wird. Ein solches Vorgehen erleichtert eine eventuelle spätere Umschuldung ganz wesentlich.

Abschließend sei der Vollständigkeit halber noch auf eine weitere Finanzierungsmöglichkeit verwiesen. Auch für Steuerberater besteht die Möglichkeit, auf einen staatlich geförderten Beratungszuschuss zurückzugreifen. In Anspruch genommen

INTERNET-TIPPS

- www.kfw-mittelstandsbank.de
Auf der KfW-Homepage finden Sie unter der Rubrik „Kredite“ einen Förderberater und eine Darstellung der einzelnen Förderprogramme.
- www.lfa.de
Informationen der LfA Förderbank Bayern
- www.bmwi.de
Auf der Seite des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie finden Sie unter der Rubrik „Mittelstand“ eine Förderdatenbank, in der Sie nach bestimmten Kriterien Fördermöglichkeiten suchen können.
- www.existenzgruender.de
Das Existenzgründerportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie bietet umfangreiche Informationen zum Thema „Finanzierung“ und „Förderprogramme“.
- www.gruenderleitfaden.de
Multimediale Leitfaden des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie unter anderem mit der Rubrik „Finanzierung“.
- www.ueberbrueckungsgeld.de
Informationen zum neuen Gründungszuschuss.

werden kann eine Teilförderung, wenn der Steuerberater selbst eine betriebswirtschaftliche Beratung nachsucht. In der Praxis ist es oftmals jedoch recht schwierig, eine entsprechende Bewilligung zu bekommen. Entscheidend ist der Inhalt der Beratung.

Darüber hinaus kann ein Steuerberater bei einer Existenzgründung auch den am 7. Juli 2006 im Bundesrat verabschiedeten Gründungszuschuss beantragen. Dieser gilt seit 1. August 2006. Plant der Steuerberater eine Existenzgründung nach erfolgter Eigenkündigung, sind dabei einige zusätzliche bürokratische Hürden zu überwinden. 



AUTOREN

Martin Mösch

Der Diplom-Wirtschaftspädagoge und Diplom-Betriebswirt ist nach langjähriger Tätigkeit in Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften selbstständiger Unternehmensberater in Freiburg. Neben der Existenzgründungsberatung ist er als Trainer und Referent in der Ausbildung und Fortbildung tätig.
www.martinmoeschconsulting.de



WP/StB Stefan Prestel

Der Diplomb-Kaufmann betreibt seit acht Jahren bei einer großen internationalen Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mittelständische Unternehmen. Er bereitet gerade die Gründung einer eigenen Kanzlei vor, in der er zusammen mit verschiedenen Partnern multidisziplinäre Beratung anbieten wird.
E-Mail: stefan.prestel@gmx.de