



Was ich wieder so, und
was ich anders machen würde
(ein Erfahrungsbericht)

26.09.2018 / UBIT Impulse (WKO)

© Mag. Barbara Huber
Huber Unternehmensberatung
www.barbara-huber.at

Vorstellung

Mag. Barbara Huber

- Gründungsberaterin
- Unternehmensberaterin



- Business Coach
- Fachbuchautorin



Erfahrungsbericht

2005 – 2012

Betrieb einer Steuerberatungskanzlei

- Gescheiterter Verhandlungen 2011
- Erfolgreicher Verkauf in 2012

September 18

© Mag. Barbara Huber, www.barbara-huber.at

3

Überlegungen

Was es zuvor zu überlegen gilt:

- Wo finde ich meine Käufer/in?
- Erzielbarer Verkaufspreis (Branche / Abschläge)
- Kommunikation an Kunden (wann?, wie?)
- Möglicher Zeitaufwand für die Übergabe
- Möglicher Zeitaufwand für etwaige Nachbetreuung

September 18

© Mag. Barbara Huber, www.barbara-huber.at

4

Überlegungen

Was es beim Vertrag zu beachten gilt:

- Preisverhandlungen
 - Gesamtpreis
 - Abschläge für Kundenstock (Abwanderung, Alter)
 - Stammkunden vs. (rgm) Spezialaufträge
 - Enddatum für Abschluss zeitnah vereinbaren
- Gesamtrechtsnachfolge §38 UGB – Informationspflicht Veräußerer/Erwerber

September 18

© Mag. Barbara Huber, www.barbara-huber.at

5

Überlegungen

- Haftung / Nachhaftung
- Übergabe
 - Persönliche Übergabegespräche oder pauschal
 - Aufbewahrung der Akte durch wen?
- Nachbetreuung
 - Befristung
 - Abgeltung Zeitaufwand

September 18

© Mag. Barbara Huber, www.barbara-huber.at

6

Überlegungen

Was es währenddessen zu beachten gilt:

- Übergabe – Prozedere festlegen (Zeitplan / Enddatum)
- Stammdatenblätter sind hilfreich (Achtung DSGVO!)

Überlegungen

Was es danach zu beachten gilt:

- Kunden können nicht loslassen – Kommunikationsstrategie?
- Ermittlung Veräußerungsgewinn und Wahl steuerlicher Begünstigung
- Nachzahlungen Einkommensteuer und Sozialversicherung beachten!

Herzlichen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!

Weitere Fragen beantworte ich
gerne in der folgenden
Diskussionsrunde.

Mag. Barbara Huber



© kunstfotografin.at /Mag. Barbara Huber