

Sicherung der Steuerberaterpraxis

Nachfolge – Krankheit – Tod – Vermögensverfall

von Thomas Uppenbrink, Hagen
www.uppenbrink.de



Thomas Uppenbrink

„Unternehmer wissen, wann sie sterben werden“

Ein verhängnisvoller Trugschluss als Resultat der erfolgreichen Verdrängungsstrategien vieler Firmenlenker, die sich zwar aufopferungsvoll dem Tagesgeschäft widmen, jedoch die Planung einer langfristigen Sicherung ihres Unternehmens sträflich vernachlässigen!

Dieses Phänomen ist sowohl im Bereich des produzierenden, als auch des Dienstleistungssektors und im Handwerk weit verbreitet – so auch in der steuerberatenden und wirtschaftsprüfenden Zunft!

Dabei sind es neben den Banken gerade auch die Steuerberater, die ihre Mandanten darauf hinweisen, dass es noch keine vernünftige und rechtssichere Nachfolgeregelung für das Unternehmen gibt! Nur sie selber haben kein Gefühl dafür, dass man im Alter von 72 Jahren vielleicht schon 5 Jahre weit über dem bisher noch geltenden Rentenalter ist und deshalb schon längst einen Nachfolger hätte einarbeiten müssen!

„Do or sell?“

In einer der wichtigsten Grundsatzfragen muss sich der Steuerberater damit befassen und sich darüber im Klaren sein, ob einst die Geschicke der Praxis im Rahmen eines Generationswechsels durch die jüngere Verwandtschaft weitergeführt werden sollen (und kann!) oder ob eine Veräußerung der Praxis insgesamt vorteilhafter ist. Bei einer Fortführung liegt der Fokus vorrangig auf dem Erreichen langfristiger Sicherheit und langfristigen Erfolgs, bei einer Veräußerung auf dem Erzielen des bestmöglichen Preises.

Traditionell sind die meisten Praxisinhaber darauf bedacht, für ihre Praxis / Kanzlei innerhalb der Familie einen geeigneten Nachfolger auszuwählen. Nicht nur die langfristige Vermögenssicherung und –vermehrung spielen hier eine Rolle, sondern die gängige und sicherlich auch berechnete Sichtweise, dass es sich um die Fortführung des familiären Lebenswerks handelt.

Nachfolgeplanung mit Familienmitglied(ern)

Zeigt die Entwicklung eines oder mehrerer Abkömmlinge (Interessen, Ausbildungsweg, praktische Erfahrung, fachliche und soziale Kompetenz) an, dass eine zukünftige Übernahme der Sozietät / Praxis in vernünftiger Weise vonstatten gehen kann, ist der Weg zumindest hinsichtlich der Beibehaltung der fachlichen Kompetenzen frei für eine solide Weiterentwicklung der Kanzlei durch Familienmitglieder der nächsten Generation.

Zu beachten ist hierbei unbedingt, dass die Kanzlei / Praxis frühzeitig und rechtssicher auf den Generationswechsel vorbereitet wird!

Wenn auch dieses noch zu Lebzeiten des „Alten“ vollzogen wird, schwebt über der Kanzlei / Praxis jederzeit das Damoklesschwert der gesetzlichen Erbfolge. Hier sind frühzeitig gesetzessichere Verträge / Testamente und Vollmachten auszustellen.

Grundsätzlich ist auch darauf zu achten, dass die erbrechtliche Verfügung mit dem Gesellschaftsvertrag der Praxis / Kanzlei / Sozietät abgestimmt ist!

Veräußerung der Kanzlei

Einen Nachfolger jedoch „unter allen Umständen“ aus den familiären Reihen zu stellen, ist definitiv der falsche Weg und hat bereits allzu oft zu einem raschen wirtschaftlichen Niedergang kerngesunder Kanzleien geführt.

Wenn die vorher beschriebenen Tugenden und Fähigkeiten nicht bei dem (den) potentiellen Nachfolger(n) vorhanden sind, ist die reine Vernunftlösung, einen externen Nachfolger bzw. Käufer für die Praxis / Sozietät zu suchen.

Soweit diese Überlegung sinnvoll erscheint, ist es für den Inhaber / Partner ratsam, schon frühzeitig darüber informiert zu sein, wer als Käufer in Frage kommen könnte bzw. auf welchen aktuellen Verkaufswert die Kanzlei / Praxis / Sozietätsanteil zu schätzen ist. Im Vergleich zu anderen, vor allem schwankungsintensiveren Branchen ist die Bewertung einer Steuerberaterpraxis noch relativ leicht durchführbar. Der für Kanzleibewertung bekannte Wirtschaftsprüfer und Steuerberater Dr. Reiner Deussen, Hagen/Westf. schlägt hierbei sogar vor, dass ein Due Dilligence für eine Steuerberaterkanzlei / Praxis / anteilige Sozietät immer von einem dritten unabhängigen Wirtschaftsprüfer / Steuerberater erstellt werden sollte!

Wichtig ist, dass eine Veräußerung nicht auf dem „letzten Drücker“ stattfindet. Wenn dieser Umstand der Käuferseite bekannt wird, lässt sich schwerlich ein guter Kaufpreis erzielen. Um die Kanzlei als optimale Kaufposition darzustellen, sollte eine Vorbereitungszeit von 3 – 5 Jahren eingeplant werden. Auch ist für den Fall eines plötzlichen Ablebens des Steuerberaters / Wirtschaftsprüfers eine stets aktualisierte Liste mit den für einen Kauf in Frage kommenden Freiberuflern / Praxen zu führen. Diese Aufstellung kann für Nachlassempfänger eine entscheidende Erleichterung beim Treffen von Entscheidungen sein.

Frühzeitige Regelung bei Partnerschaften

Häufig bestehen bereits langjährige Kooperationen und Partnerschaften mit Berufsangehörigen. Eine bisher schon übliche Kooperation ist die Zusammenarbeit unter den Angehörigen des steuerberatenden Berufs – sei es über Sozietäten, Bürogemeinschaften oder von Fall zu Fall. Besondere Bedeutung gewinnt die Kooperation „von Fall zu Fall“ in den Bereichen, in denen spezifische steuerrechtliche Problemsituationen auftreten und insoweit eine Kooperation mit einem in diesem Bereich erfahrenen Berufsangehörigen zweckmäßig ist.

Daneben ist auch eine Kooperation mit anderen Freiberuflern in den letzten Jahren strategisch immer wichtiger geworden. Eine Zusammenarbeit, z.B. mit Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern, Sanierungs- und Rentenberatern, erschließt neben dem Steuerrecht noch andere Fachrichtungen und ermöglicht damit das Angebot einer „Komplettberatung aus einer Hand“.

Für diejenigen Steuerberater / Wirtschaftsprüfer, die sich nicht zu Sozietäten zusammengeschlossen haben und somit keinen Vertreter aus der eigenen Praxis stellen können, ist es immens wichtig, für den Fall einer möglichen Abwesenheit aufgrund von Krankheiten oder Unfällen, über partnerschaftliche Verbindungen für einen kurzfristig sicheren Fortgang der Praxisgeschäfte zu sorgen. Dies kann durch Rahmenvereinbarungen zu wechselseitigen Stellvertretungen sichergestellt werden.

Ein bestehendes partnerschaftliches Netzwerk ist in Anbetracht steigender strategischer Bedeutung „Gold wert“ im Sinne der Unternehmensbewertung.

Egal, ob die Praxis im Rahmen eines familiären Generationswechsels oder durch einen Verkauf an Dritte die Leitung wechselt, ist besonders darauf zu achten, dass nach Möglichkeit alle vorteilhaften, etablierten Flechtwerke der Praxis erhalten bleiben!

Hierfür ist es notwendig, frühzeitig die Entscheider der partnerschaftlich verbundenen Unternehmen in die geplanten Nachfolgeentscheidungen einzuweihen und ggf. Klärungsbedarf abzubauen.

Zudem ist natürlich der Wert der Kanzlei um so höher, je besser positioniert sie potentiellen Käufern erscheint. So früh wie möglich sollte also bei feststehender Nachfolgeregelung damit begonnen werden, die Personen miteinander bekannt zu machen und sie mit allen wichtigen Informationen zu versorgen – unnötige „Scherben“ nach der Übergabe des Geschäfts müssen verhindert werden!

In jedem Fall muss aber Klarheit darüber herrschen, wer eine Leistung schuldet und wer haftet, wenn sie nicht ordnungsgemäß erbracht wird. Es ist darauf zu achten, dass die vertraglichen Regelungen „wasserdicht“ formuliert sind / wurden.

Krankheitsfall

Die vorher behandelten Themenfelder der Kanzleinachfolge werden im Ausmaß ihrer Nichtbeachtung jedoch noch überflügelt:

Die Frage, wie die Geschicke der Praxis im Fall eines „ungeplanten“ kurz-, mittel- oder langfristigen Fehlens des Kanzleihinhabers wegen einer Krankheit oder einem Unfall professionell weiterzuführen sind, ist entweder gar nicht oder nur unzureichend beantwortet!

Im Fall der Krankheit und der damit verbundenen vorübergehenden Verhinderung kommt es nicht nur auf die finanzielle Absicherung der Krankheit an, sondern auch darauf, den ordnungsgemäßen Betrieb der Praxis / Sozietät aufrechtzuerhalten!

Deshalb ist es nicht nur sinnvoll, sondern insbesondere für „Einzelkämpfer“ existenzwichtig, kollegial mit (einem) anderen Berufsangehörigen zusammenzuarbeiten, der / die im Falle der vorübergehenden Verhinderung den ordnungsgemäßen Betrieb der Praxis sicherstellen!

Dies wird auch berufsrechtlich gefordert, so dass eine doppelte Notwendigkeit zu solchen Maßnahmen besteht. Der § 69 StBerG schreibt vor, dass bei mehr als 1-monatiger Verhinderung ein Vertreter bestellt werden muss!

Hierbei gilt, dass der Vertreter selbst ausgewählt werden kann – ansonsten wird ein anderer Vertreter im Verhinderungsfall „willkürlich“ durch die zuständige Steuerberaterkammer von Amts wegen bestellt. Das sollte im Rahmen der Mandantenbindung ausdrücklich verhindert werden!

Im Folgenden werden die verschiedenen Handlungszwänge in Abhängigkeit der zu erwartenden durch Krankheit bedingten Ausfallzeiten behandelt. Zu unterscheiden ist in allen Fällen zwischen einer „bloßen“ Krankheit, bei der lediglich eine Einschränkung des Geschäftsleiters / Kanzleieinhabers in dem Sinne besteht, dass er nicht anwesend sein (jedoch Entscheidungen treffen) kann und einer Situation, in der rechtsverbindliche Entscheidungen auch fernmündlich oder schriftlich nicht getroffen werden können.

Kurzfristiger Ausfall

Diese Situation birgt keine großen Hürden für einen sicheren Fortgang der Geschäfte, sofern die notwendigen Maßnahmen bzw. Verfügungen für einen solchen Fall getroffen wurden.

Bei einem kurzfristigen Ausfall des Steuerberaters / Wirtschaftsprüfers wird davon ausgegangen, dass er aufgrund einer Krankheit und / oder Unzulänglichkeit bis zu einem Monat seine Kanzlei nicht mehr führen kann.

Hier wird noch eine zeitweise Möglichkeit gegeben sein, dass die Mitarbeiter die Mandanten weiterhin störungsfrei betreuen und ggf. unter Mithilfe der Kammern und Verbände unproblematisch bei Fristen und anderen berufsspezifischen Dingen Hilfe erhalten.

Auch ist es von Vorteil, wenn im Fall einer kurzfristigen Abstinenz des Steuerberaters / Wirtschaftsprüfers auf ein bestehendes Netzwerk an partnerschaftlich verbundenen Kollegen zurückgegriffen werden kann. Eine Regelung, die einen ersatzweisen Einsatz garantiert, ist gerade bei „Einzelkämpfern“ höchst wichtig für die Sicherung der Geschäfte bzw. der Kanzlei.

Mittelfristiger Ausfall

Bei einem mittelfristigen Ausfall des Steuerberaters / Wirtschaftsprüfers wird davon ausgegangen, dass er aufgrund einer Krankheit oder anderen Unzulänglichkeiten bis zu drei Monaten seine Kanzlei / Sozietät nicht mehr führen kann. Hier ist (ausgehend vom § 69 StBerG) ein Vertreter zu bestellen. Die Problematik eines Vertreters liegt jedoch darin, dass die persönliche und direkte Mandantenbindung und der Kenntnisstand innerhalb der unterschiedlichen Mandate vom Kollegen nicht erwartet bzw. gefordert werden kann.

In den meisten Fällen mutiert die Steuerberaterkanzlei in dieser Zeit zu einem reinen „Buchhaltungsdienstleister“, da die Mandanten sehr verhalten reagieren und auch die Rückkehr „ihres“ Steuerberaters bzw. „ihrer“ Steuerberaterin warten.

Wichtig ist bei einem mittelfristigen Krankheitsausfall auch, dass die Kommunikation zu den Mandanten erhalten bleibt.

Es ist unbedingt wichtig, dass die Mandanten informiert werden, wann die Kanzleihinhaber bzw. ihr Ansprechpartner der Sozietät wieder zurück ist.

Langfristiger Ausfall

Bei einem langfristigen Ausfall des Steuerberaters / Wirtschaftsprüfers wird davon ausgegangen, dass er aufgrund von Krankheit oder anderen Unzulänglichkeiten länger als 3 Monate seine Kanzlei nicht mehr führen kann. Hier muss dringend ein Vertreter aus dem direkten Kollegenkreis die Kanzleigeschäfte weiterführen, da der § 69 StBerG umfänglich zum Tragen kommt!

Bei einem langfristigen Ausfall muss von vornherein damit spekuliert werden, dass beratungsintensive Mandate, die z. B. betriebswirtschaftliche Probleme haben und eng bei Gesprächen mit den Banken betreut werden, sich von der Kanzlei bzw. Sozietät lösen werden, da hier „Betreuungsnot“ gegeben ist.

Bekanntlicherweise ist die Sympathie zwischen dem Steuerberater und seinem Mandanten mit ausschlaggebend dafür, ob ein Mandat erfolgreich betreut wird. Es ist immer davon auszugehen, dass diverse Mandate mit dem Kollegen oder dem Vertreter, der durch die Kammer benannt worden ist, nicht auskommen!

Ein langfristiger Ausfall hat also möglicherweise zur Folge, dass sich die Mandantschaft anderweitig orientiert und damit der Mandantenstamm nachhaltig „ausgedünnt“ wird.

Dauerhafte Berufsunfähigkeit – Unzurechnungsfähigkeit

Bei Berufsunfähigkeit durch Krankheit, Unfall oder sonstigen nicht vorhersehbaren Geschehnissen ist sofort und umgehend dafür zu sorgen, dass die Kanzlei – Sozietät durch einen Kollegen bzw. durch die Unterstützung der Kammer fortgeführt wird und es ist dringend zu empfehlen, hier ebenfalls zeitnah zu versuchen, die Kanzlei zu veräußern. Das gleiche gilt bei möglicher altersbedingter und / oder krankheitsbedingter Unzurechnungsfähigkeit.

Dabei ist hier wieder zu bedenken, dass die vorwiegende Zahl der Mandanten einen persönlichen „Draht“ zu dem Steuerberater / Steuerberaterin hatte und es schwierig sein wird, den gesamten Mandantenstamm in einer solchen Situation zu veräußern. Entgegen einer zeitweisen Übernahme durch einen neuen Kollegen mit entsprechender Einführung und Vorstellung bei dem Mandanten, handelt es sich bei dem Verkauf aufgrund von Berufsunfähigkeit bzw. Unzurechnungsfähigkeit um eine Notlösung!

Im Zuge der Sicherung von Steuerberaterkanzleien wird hier die Unzurechnungsfähigkeit auch im Sinne einer Betreuung durch persönliche Angehörige bzw. durch gestellte natürliche Personen von Rechts wegen gesehen. Neben den gesetzlichen Vorgaben und Regularien des Steuerberatungsgesetzes und der Steuerberaterordnung ist im Sinne der Mandanten und natürlich auch zu erwartenden Ertrages bei einer Kanzleiveräußerung zu handeln.

Todesfall

Nachdem alle vorsorglichen Schritte für eine gesicherte Kanzleinachfolge sowie für alle „Eventualitäten“ zu Lebzeiten abgehandelt wurden, ist auch ein plötzliches Versterben des Kanzleihinhabers / Partners ebenfalls ein komplexeres Thema, als es bei der ersten Überlegung scheint!

Die gesetzliche Erbfolge ist unbedingt durch eine gewillkürte Erbfolge zu ersetzen!

Überlebenswichtig für den Fortbestand der Kanzlei ist das Verfassen eines für die Gesamtheit der Erben sowie die gesicherte Fortführung der Praxis eines Unternehmertestaments. Unmittelbar nach dem Versterben des Kanzleihinhabers (Erblassers) drohen existenzvernichtende Liquiditätsentnahmen aus der Kanzlei, sofern dieses Szenario nicht rechtzeitig testamentarisch verhindert wird.

Vollmachten

Da die erbrechtlichen Instrumente nicht für die Sicherung aller Ziele ausreichen, sind häufig für eine nahtlose Gewährleistung der Handlungsfähigkeit der Kanzlei – zumindest für Übergangszeiträume – weitere ergänzende Schritte vorzunehmen.

Es kann sich als entscheidender Vorteil erweisen, wenn mittels notwendiger Vollmachten für einen kurz- bis mittelfristigen Zeitraum nach dem Ableben des Kanzleihinhabers die verantwortliche Leitung der Kanzleigeschäfte an einen zuvor ausgewählten Bevollmächtigten übertragen wird! (Bevollmächtigt werden kann nur, wer Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder Rechtsanwalt ist!)

Bei einer „transmortalen Vollmacht“ können Lösungswege dahingehend modifiziert werden, dass eine erteilte Vollmacht, die bereits zu Lebzeiten des Inhabers Wirkung hat, auch über dessen Tod hinaus bis zu einem bestimmten Zeitpunkt oder dem Eintreten neuer Umstände Bestand hat. So kann der Erblasser auch über seinen Tod hinaus seinen Willen durch eine von ihm bestimmte Person ausführen lassen.

Die Vollmacht kann dem Bevollmächtigten entweder schon zu Lebzeiten des Vollmachtsgebers erteilt werden oder auch aufschiebend bedingt auf dessen Tod.

Im letzten Fall spricht man von einer „postmortalen Vollmacht“. Die Vollmacht kann auf einzelne Geschäfte oder Geschäftsbereiche beschränkt werden.

Die „postmortale Vollmacht“ wird erst mit dem Ableben des Vollmachtgebers wirksam. Sie kann auch in einer Verfügung von Todes wegen erteilt werden, je nachdem ist es aber besser, die Bevollmächtigung in einer gesonderten Urkunde vorzunehmen, die entweder beim Bevollmächtigten oder einer anderen vertrauenswürdigen Person aufbewahrt wird.

Vorteil ist hierbei, dass der Bevollmächtigte schon vor der Testamentseröffnung seine Vollmacht nachweisen kann. Soll mit der postmortalen Vollmacht nur die Übergangszeit bis zur Annahme des Amtes durch einen Testamentsvollstrecker überbrückt werden, so sollte ihre zeitliche Geltung von vornherein begrenzt werden. Ist dies nicht der Fall, so muss die Vollmacht später gesondert widerrufen werden!

Die postmortale Vollmacht sollte die Befugnisse des Bevollmächtigten möglichst genau und detailliert nennen. Eine so allgemeine Formulierung, wie sie als Ergänzung einer Verfügung von Todes wegen ausreicht, ist hier nicht sinnvoll, da der Bevollmächtigte sonst Schwierigkeiten haben wird, seine Vertretungsmacht für das gerade anstehende Rechtsgeschäft nachzuweisen. Darum sollte die Vollmacht auch in notarieller Urkunde erteilt werden. Es ist auch möglich, den Bevollmächtigten gleichzeitig zum Bevollmächtigten der Erben zu benennen. Im Zusammenhang mit der postmortalen und auch der transmortalen Vollmacht kommt es immer wieder zu Problemen, da die Vollmacht jederzeit von den Erben frei widerrufen werden kann, da sie durch den Erbfall unmittelbar in die Rechtsstellung des Erblassers eintreten. Daher sind bestimmte Sicherungsmaßnahmen zu treffen, um den Problemen aus dem Wege zu gehen. Die Gefahr des unerwünschten Widerrufs der Vollmacht lässt sich aber dadurch vermeiden, dass der Erbe mit einer entsprechenden Auflage beschwert oder für den Fall des Widerrufs mit einem – ihm entsprechend schwer treffenden – Vermächtnis belastet wird.

Handlungsvollmachten und Informationen für Personal bei Krankheit / Tod des Praxisinhabers

So ist es für die Sicherung der Praxis / Sozietät natürlich nicht ausreichend, testamentarisch zu verfügen, dass der Sohn / die Tochter zu Erben eingesetzt werden und in ferner Zukunft die Kanzlei übernehmen soll.

Im Falle eines frühen Versterbens des Kanzleihinhabers / Sozietätspartners sind dem (den) Nachfolger(n) die Hände gebunden, wenn sie z. B. gerade erst ein Studium begonnen haben.

Es empfiehlt sich für diesen Fall, eine vertrauenswürdige „zweite Person“ in der Kanzlei zu haben, die mit dem Umfeld langjährig vertraut ist und die Situation nicht erst erarbeiten muss!

Natürlich sollte diese Person stets informiert sein, welche Aufgaben, in welchem Umfang im „Fall der Fälle“ auf sie zukommen würden. Auch sollte bereits geregelt sein, wie hoch die finanzielle Vergütung in einer solchen Phase ist – anderenfalls könnten sich die Erben plötzlich erheblicher Willkür des oder der Bevollmächtigten ausgesetzt sehen!

Als mögliche Vollmacht für eine zeitlich begrenzte Kanzleifortführung (immer unter dem Gesichtspunkt berufsständischer Aspekte) kommen die Handlungsvollmacht oder ggf. Prokura in Frage.

Auch ist in der Vollmacht klar zu regeln, zu welchem Zeitpunkt und unter welcher Bedingung ein möglicher Nachfolger aus Reihen der Familie die Geschäftsführung / Inhaberschaft vom Bevollmächtigten übernehmen soll / darf.

Bank

Zur Gewährleistung der geschäftlichen Handlungsfähigkeit nach einem Ableben des Kanzleihinhabers / Sozietätspartners ist es ebenfalls ratsam, wirksame Bankvollmachten für diese mögliche Situation erteilt zu haben. Diese Vollmachten müssen bei den Filialen der Hausbank(en) hinterlegt werden.

In der Regel bestehen Banken auf die Verwendung hauseigener Formulare. Von der einfachen Schriftform oder auch der notariellen Aufnahme der Vollmacht ist hier also abzusehen!

Die Bankvollmacht ist deshalb so wichtig, weil ohne diese die Nachfolger / Erben / Bevollmächtigten der Kanzlei zunächst auf die zeitraubende Erteilung des notwendigen Erbscheins warten müssen, um damit für die Kanzlei / Sozietät handeln zu können.

Vermögensverfall (Pfändungen)

Gerade bei Partnerschaften und Sozietäten ist es unbedingt wichtig, dass die Partner ihre privaten Vermögensverhältnisse geordnet haben.

Ein ungeordnetes Vermögensverhältnis durch äußere Einflüsse bedingt sorgt dafür, dass Ansprüche Dritter in die Kanzlei hineingetragen werden können.

So sehen Finanzämter und Sozialversicherungsträger überhaupt kein Problem darin, in Vermögen von GbR-Konten hinein zu pfänden. Das gleiche gilt auch von Konten für Bürogemeinschaften und Sozietäten.

Nach herrschender Meinung müssen dann die Gesellschafter und Partner intern versuchen, mit dieser Situation klarzukommen!

Die Gläubiger werden über ihre Pfändung erst einmal ihre Ansprüche befriedigen.

Pfändungen – ggf. auch betrieben zur Übernahme von Gesellschafteranteilen (auch in erbrechtlichen Auseinandersetzungen möglich) – sind letztendlich nicht nur ein Ärgernis für die Partner einer Sozietät, sondern führen auch unweigerlich zu einer Zerschlagung bzw. in eine mögliche Insolvenz, wenn die Sicherheiten und Kredite unterschiedlich verteilt sind.

Grundsätzlich gilt, dass bei drohenden Zwangsvollstreckungsmaßnahmen sämtliche Partner einer Sozietät informiert werden müssen, damit die Sozietät als solche nicht in Mitleidenschaft gezogen wird.

Das Bemühen um entsprechende Verträge von vornherein wird kaum erfolgreich sein, da wirtschaftliche Nöte von Freiberuflern grundsätzlich so individuell sind, dass vorher vertragliche Abreden kaum das gesamte Spektrum von Pfändungs- und Vollstreckungsmöglichkeiten der Gläubiger neutralisieren können.

Vermögensverfall (Scheidungsverfahren)

Die berufliche und unternehmerische Entwicklung im Wege von Gründung und Führung einer Sozietät bzw. Kanzlei ist ebenso bezeichnend, wie die persönliche und soziale Entwicklung des Inhabers / Partners. Die Zusammenschließung und Gründung von Familien ist für Unternehmer, wie auch für Freiberufler gleichermaßen ein wichtiger Schritt, um neben der Schaffung von emotionalen Bindungen auch Gründe zu haben, als Unternehmer zielbezogen erfolgreich zu sein.

In vielen freiberuflichen Zusammenschlüssen kommt es jedoch zu Schwierigkeiten, wenn eine Ehescheidung des Partners innerhalb einer Kanzlei bzw. Sozietät steht und das Vermögen aus der ehelichen Zugewinnsgemeinschaft bewertet und ggf. später geteilt werden muss.

Hier trifft es zusammengeschlossene Freiberufler sehr hart, wenn einer der Kollegen bzw. Kolleginnen auf einmal Vermögen aus der Kanzlei ziehen muss, um Zwangsvollstreckungen bzw. eine drohende Insolvenz abzuwenden.

Zwar werden auch hier Verträge in der Vergangenheit zu finden sein, die ggf. Einzüge der Gesellschaftsanteile definieren, sind aber in der Regel nicht mehr zeitgemäß und bezogen sich auch nur auf das Vermögen zum Zeitpunkt der Vertragsschließung!

Eine regelmäßige Angleichung dieser partnerschaftlichen Verträge nach einem Rhythmus von 2 Jahren, scheint unbedingt notwendig zu sein, damit im Wege einer möglichen Scheidung eines Partners hier das gesamte Geflecht der Sozietät nicht zerstört wird.

Dies gilt im übrigen auch für die inhabergeführte Einzelkanzlei, die durch eine Forderung aus Ehescheidung durchaus in Schwierigkeiten kommen bzw. sogar durch Liquidation oder Insolvenz aufgelöst werden kann.

Es ist deshalb im Vorfeld zu prüfen, ob Eheschließung die Sicherung der Gesellschafter nicht mit in die Gesellschaftsverträge insoweit Berücksichtigung finden, als dass das Bestehen der Gesellschaft als solches Vorrang vor dem privaten Zugewinn der Ehe hat. Entsprechende vertragliche Vereinbarungen müssen im Vorfeld auch mit dem Einschluss des Ehegatten oder der Ehegattin und der Gesellschaft verhandelt werden.

Formverträge und Empfehlungen können hier generell nicht gegeben werden, dies ist auch wieder individuell an die Situation der Sozietät oder Kanzlei oder der Beteiligten anzupassen.

Vermögensverfall in der Rechtsprechung

Ist der Steuerberater / Wirtschaftsprüfer aufgrund einer eingetretenen wirtschaftlichen Krise nicht in der Lage, seinen laufenden Zahlungsverpflichtungen nachzukommen, und kommt es als Folge davon zu Maßnahmen wie einer Zwangsvollstreckung, so hat die Berufskammer nur die Möglichkeit, ein Verfahren auf Widerruf der Bestellung als Steuerberater / Wirtschaftsprüfer wg. Vermögensverfall nach § 46 Abs. 2 Nr. 4 StBerG einzuleiten.

- Allein die Tatsache, dass gegen einen Berufsangehörigen Zwangsvollstreckungsmaßnahmen durchgeführt werden, deutet für sich allein noch nicht auf eine Berufspflichtverletzung hin. Hat sich der Berufsangehörige aber nicht gehörig um eine ordnungsgemäße Erledigung der Verbindlichkeiten bemüht, so stellt sich dieses Verhalten als berufswidrig dar (OLG Düsseldorf, Urt. Vom 05.12.2002 – StO 1/02, StBK Köln 03/03, 112)
- Vermögensverfall i. S. d. § 46 Abs. 2 Nr. 4 StBerG liegt auch dann vor, wenn der Verkehrswert der Vermögensgegenstände des Schuldner zwar wertmäßig den Verbindlichkeiten entspricht oder diese sogar übersteigt, der Schuldner jedoch seinen laufenden Verpflichtungen nicht nachkommt und die Vermögensgegenstände nicht realisierbar sind oder zur Behebung der wirtschaftlichen Probleme eingesetzt werden (FG Münster, Urt. vom 27.2.2002 – 7K 3466/01 StB).
- Die Pflicht zur unabhängigen und gewissenhaften Berufsausübung ist verletzt, wenn der Steuerberater es in vorwerfbarer Weise zu einer Zerrüttung seiner wirtschaftlichen Verhältnisse und sogar zum Antrag auf Aufgabe der eidesstattlichen Versicherung sowie zum Erlass eines Haftbefehles zur Erzwungung derselben kommen lässt (LG Stuttgart, Urt. vom 19.11.1993 – 14 StL 11/93).
- Eine Gefährdung von Auftraggeberinteressen liegt dann vor, wenn der Steuerberater vereinnahmte bzw. einbehaltene Umsatz- oder Lohnsteuer nicht abgeführt hat. Aus dem Umstand, dass der Steuerberater bei Nichtabführung dieser Steuern ihm wirtschaftlich nicht gehörende Gelder sachfremd verwendet, kann der Schluss gezogen werden, dass er entsprechen auch im Verhältnis zu seinen Mandanten verfährt. (Hess. FG, Urt. vom 30.01.2002 – 13 K 3126/01).
- Der Umstand, dass ein Steuerberater Lohn- und Umsatzsteuer nicht fristgerecht bzw. noch gar nicht abgeführt hat, spricht dafür, dass eine Gefährdung der Interessen der Auftraggeber gegeben ist (Hess. FG, Urt. vom 16.8.2001 – 13 K 4232/00).