

Übergabe / Verkauf:	Verkauf einer Steuerberatungskanzlei in einer strukturschwachen Region an einen Mitwettbewerber. Der Verkäufer ist 55 Jahre alt und plant seinen Ruhestand. Der Erwerber sieht in der Erweiterung Synergieeffekte für seine bestehende – gut aufgestellte -Steuerberatung.	
Arbeitskräfte:	5 Mitarbeiter	
Geschäftsentwicklung bisher:	Umsatz: T€ 650,0	erw. Cash-flow T€ 100,0
Geplante Geschäftsentwicklung:	1. Jahr: Umsatz: T€ 650,0 2. Jahr: Umsatz: T€ 700,0 3. Jahr: Umsatz: T€ 750,0	erw. Cash-flow T€ 100,0 erw. Cash-flow T€ 110,0 erw. Cash-flow T€ 120,0
Vorhaben:	Existenzerweiterung durch Übernahme einer Steuerberatungskanzlei.	
Kaufpreis:	T€ 500,0 Übernahmepreis. Für den Unternehmenswert liegt eine vom Käufer beauftragte Wertermittlung nach IDW-Standard über T€ 520,0 vor. Verkäufer und Käufer einigen sich auf T€ 500,0.	
Finanzierungsbedarf gesamt:	T€ 500,0	
Finanzierungsplan:	T€ 50,0 T€ 150,0 T€ 50,0 T€ 250,0*	Eigenmittel Unternehmerkapital für Gründung Hausbankdarlehen (zu verbürgen) Universalkreditrahmen (zu verbürgen)*
Sonstiges:	* Der zu verbürgende Universalkreditrahmen über T€ 250 wird zunächst als Avalkredit (Vertragserfüllungsbürgschaft) gewährt. Der dem Avalkredit anteilig entsprechende Kaufpreis kann frühestens nach 3 Jahren erfolgsabhängig in einer Summe an den Verkäufer ausgezahlt werden. Dazu wird der Avalkredit in ein verbürgtes Hausbankdarlehen umgewandelt.	

¹Bitte beachten:

Das Fallbeispiel soll als Anregung dienen und helfen, die komplexe Materie eigenständig zu erschließen. Es unterstützt die Vorbereitung einer fachkundigen Beratung. Es wird kein Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit erhoben.