



# DeutscherAnwaltVerlag

## Erfolgreicher Kanzleikauf - erfolgreicher Kanzleiverkauf



**69,00 € \***

\* Preise inkl. gesetzlicher MwSt. zzgl. Versandkosten

Marke: keine Angabe

Bestell-Nr.: 978-3-8240-1462-0

Der Kauf einer Anwaltskanzlei oder eines Kanzleianteils ist für beide Seiten – Käufer und Verkäufer – ein entscheidender Schritt. Es stellen sich vorab eine Menge Fragen aus betriebswirtschaftlicher, rechtlicher, steuerlicher, aber insbesondere auch persönlicher Sicht:

„Welche Kanzlei soll ich überhaupt kaufen?“,

„Soll ich mir nicht besser selbst etwas aufbauen?“,

„Führe ich die Kanzlei sinnvoller als GbR oder als GmbH?“

sind Fragen, die sich der Käufer typischerweise stellt.

Der Verkäufer wiederum möchte seine Kanzlei(anteile) in guten Händen wissen und dabei noch das Beste für sich und seine Altersversorgung herausholen.

Für beide Seiten ist es sinnvoll, das Thema zunächst rational und aus ökonomischer Sicht zu beleuchten: Welche Chancen bieten die unterschiedlichen Gestaltungsmöglichkeiten und welche Kosten stehen ihnen jeweils gegenüber?

Selbstverständlich spielen auch Wünsche, Besorgnisse und Ängste beider Parteien eine Rolle, von denen sich trotz aller Sachlichkeit wohl niemand ganz frei machen kann.

Die Autoren bilden in diesem topaktuellen Leitfaden die einzelnen Entscheidungsschritte ab und zeigen, wie Ordnung in die eigenen Gedanken und den Verkaufsprozess als Ganzes gebracht wird. Sie beleuchten die Auswirkungen der einzelnen Gesellschaftsformen wie z. B. GbR, PartG, PartG mbB, Anwalts-GmbH, Anwalts-AG, LLP, aber auch „softe“ Themen, die in klassischen Bewertungsratgebern häufig untergehen. Zudem fordern sie ihre Leser auf, althergebrachte Geschäftsmodelle zu hinterfragen und offen für neue Herausforderungen zu sein, wie sie sich etwa aus Globalisierung und Digitalisierung („Legal Tech“) ergeben.

Als Anwalt erfahren Sie, wie Sie eine Übergabe sinnvoll organisieren, welche Fragen Sie besprechen sollten und wie Sie den Prozess so gestalten können, dass Käufer und Verkäufer zufrieden sind.

Ausführliche Checklisten zu den für den Verkauf notwendigen Unterlagen, zum Sozietäts-/Gesellschaftsvertrag und zur Gestaltung einer Satzung für die Rechtsanwalts-GmbH sowie Musterverträge für den Erwerb eines Anwaltsunternehmens (Asset-Deal) bzw. den Kauf und die Abtretung eines Gesellschaftsanteils (Share-Deal) helfen Ihnen, trotz aller Aufregung während und nach dem Verkauf nichts zu vergessen.

Aus dem Inhalt

1. Kauf oder Verkauf einer Anwaltskanzlei als Entscheidungsproblem
2. Der Übertragungsprozess
3. Rechtsformen in der Anwaltspraxis

4. Steuerliche Folgen der Veräußerung

5. Wert und Kaufpreis

6. Sonstige Aspekte

Fazit: Mit diesem Buch als Begleiter sind Sie sowohl beim Kauf als auch beim Verkauf einer Anwaltskanzlei auf der sicheren Seite.

**Artikeleigenschaften**

Medium: Buch