

Drax

DIE SICHT DER POTENZIELLEN NACHFOLGER: „DER FRÜHE KONTAKT IST WICHTIG“

EINE EINSCHÄTZUNG DES FORUMS WEITERBILDUNG IM DEUTSCHEN HAUSÄRZTEVERBAND

Fundierte Informationen rund um die Praxisübergabe? Bei vielen Praxisinhabern ist das eine Fehlanzeige. Mit Konsequenzen: Eine nahtlose Praxisübernahme ist häufig dadurch erschwert, dass die Voraussetzungen für die reibungslose Praxisübergabe zu spät und intransparent bekannt werden. Hier wünschen wir uns Unterstützung durch die Kassenärztlichen Vereinigungen: Sie können eine frühzeitige Kontaktvermittlung zwischen Praxisübernehmern und -abgebern unterstützen und so nicht zuletzt den Versorgungsauftrag sichern. Hierzu zählen auch aktualisierte und gepflegte Praxisbörsen sowie transparente, hausarztspezifische Beratungsangebote bei Übergabeverhandlungen von Kassensitzen.

Ebenso wichtig wie gute Informationen sind frühe Informationen: Für beide Seiten ist ausreichend Zeit im Übernahmeprozess wichtig, um alle offenen Fragen zu klären und die Übergabe gemeinsam zu gestalten. An anderer Stelle hingegen ist mehr Tempo nötig: Die Zulassungsverfahren nach bestandener Facharztprüfung müssen beschleunigt werden. Denn das Gesundheitssystem kann es sich nicht leisten, dass die Praxisübergabe im besten Fall gut und frühzeitig vorbereitet ist – und es verfahrensbedingt dann nach der Facharztprüfung bis zur kassenärztlichen Zulassung zu einer Verzögerung von mehreren Monaten kommt. Nicht zuletzt muss bei einer Praxisübernahme auch gewährleistet sein, dass es bei der Übernahme hausärztlicher Kassensitze nicht zu einer Zweckentfremdung kommt, wenn diese nämlich nicht mehr für die primärärztliche Tätigkeit genutzt werden. Hier sind Kassenärztliche Vereinigungen gefordert, die Praxisübergabe auch nach dem formellen Übernahmeprozess zu begleiten – und so sicherzustellen, dass die primär hausärztliche Tätigkeit vom neuen Praxisinhaber fortgeführt wird.

isabgabe

Frühe Planung ist das A und O

Praxisbewertung, Anstellungsmodelle, Übergabevertrag: Wenn eine Praxis den Inhaber wechselt, stoßen nicht selten konträre Interessen aufeinander. Der offene Umgang von Praxisinhaber und Nachfolger ist dabei essenziell – ebenso wie eine frühe Planung und transparente Informationen.

Bei einigen Vorstellungen kann Dr. Markus Plantholz nur den Kopf schütteln. „Wenn Ärzte zu uns in die Kanzlei kommen und sagen, dass sie ihre Praxis zum Jahresende übergeben wollen, dann ist das schlichtweg zu kurz gedacht“, betont der Fachanwalt. In keinem anderen Bereich sei die Planung so wichtig wie dann, wenn es zur Praxisabgabe kommt. Denn nicht zuletzt zwei Sitzungen des Zulassungsausschusses seien nötig, um – neben dem Praxisverkauf – auch die Fortführung des Arztsitzes abzuschließen: In der ersten Sitzung entscheidet der Ausschuss, ob die Zulassung wirklich versorgungsnotwendig ist, in der zweiten dann über die konkrete Übernahme. „Eine hohe Zahl an Patienten, die in die Hausarztzentrierte Versorgung (HZV) eingeschrieben sind, kann dabei auch eine Versorgungsnotwendigkeit begründen“, erklärt Plantholz. Sein Tipp: Auf diese HZV-Patienten sollten Praxisabgeber über das entsprechende KV-Formular hinaus gesondert hinweisen.

Während Plantholz als Gast des Hausärzterverbandes Hamburg über die Praxisübernahme spricht, ist der Tagungsraum bis auf den letzten Platz gefüllt. „Viele Mitglieder wenden sich direkt mit Fragen rund um die Praxisüber-

nahme an uns“, erklärt Nicole Bongard, Geschäftsführerin des Hausärzterverbandes Hamburg. Wie andere Landesverbände bietet auch Hamburg daher regelmäßig Informationsveranstaltungen zum Thema an.

Dass der Bedarf an Informationen rund um das Thema Praxisabgabe groß ist, zeigen – hier am Beispiel Hamburgs – nicht zuletzt die Zahlen: 522 Ärzte in der Hansestadt sind laut Zahlen der KV älter als 50, 323 älter als 60. 73 hätten gar das 70. Lebensjahr überschritten, erklärt Bongard zur Begrüßung. Der Blick auf die Unter-40-Jährigen verleiht dem Thema Praxisübernahme besondere Dringlichkeit: Nur 80 Ärzte zähle die KV. „Es ist daher wichtig, mit solchen Informationen den Weg zu ebnen“, erklärt Bongard.

Job Sharing als Übergang?

Wenn kein Nachfolger in den Startlöchern steht, kann das für Praxisabgeber Probleme bringen. Denn wenn jemand nur die Zulassung und nicht den Praxissitz übernehmen will, bleibt der Inhaber auf den bestehenden Miet- und Personalverträgen sitzen. Daher sei es wichtig, dass Praxisabgeber bereits vor dem Eintritt in die Praxisabgabe den Nachfolger benennen können, betont Plantholz. „Ausschreiben und gucken ist immer die schlechteste Lösung.“

Musam nosam, offic te porro ducia dest ressi tectustiunti beri velicibus, sim que dolent quia doloriatet aut oditi lam.

MINI-CHECKLISTE FÜR PRAXISABGEBER

- eigene Praxissituation einschätzen: Stärken-Schwächen-Analyse, Bewertung (s. Seite 24)
- ggf. Maßnahmen zur Steigerung des Praxisertrags entwickeln, da die Wertermittlung der Praxis auf Basis des Gewinns erfolgt
- Praxis attraktiv machen oder erhalten, etwa durch Renovierung
- Markt- und Konkurrenzsituation im Zulassungsbezirk analysieren
- Geeignetes Nachfolgemodell finden
- individuelle Beratung, etwa durch Ihren bekannten Steuerberater, hinzuziehen

MINI-CHECKLISTE FÜR PRAXISÜBERNEHMER

- Niederlassungsstrategie entwickeln: Wie will ich arbeiten, welche Leistungen will ich anbieten?
- Praxissuche
- Praxisdaten und -bewertung hinterfragen
- Machbarkeitsrechnung auf der Basis der konkreten Praxisdaten; zum Teil bieten Banken dies als Bestandteil des Bankgesprächs im Vorfeld der Finanzierung an
- Finanzierung klären
- individuelle Beratung, etwa durch Ihren bekannten Steuerberater, hinzuziehen

Die Strategien in den Checklisten stammen von Matthias Haas, Steuerberater in Mülheim an der Ruhr.

Wie genau der Übernahmeprozess gestaltet werden kann, ist dabei eine individuelle Entscheidung. So könne etwa das Job Sharing ein guter Weg sein, den Praxisgewinn nicht zu sehr herunterzufahren – hierauf fußt schließlich die Wertermittlung (s. Seite 24) –, gleichzeitig aber die Übernahme vorzubereiten. „Aus eigener Erfahrung werden Job-Sharing-Partner privilegiert behandelt, wenn der Zulassungsausschuss entscheidet.“ Ganz gleich, ob sich Praxisabgeber und Nachfolger bereits kennen – etwa durch die Weiterbildungszeit – oder erst gezielt für die Praxisübernahme zueinander finden: Offenheit ist in dem Prozess ebenso wichtig wie die frühe Planung. „Viele Praxisinhaber wissen gar nicht so recht, worauf es bei der Abgabe ankommt“, beobachtet Jan Oltrogge, der im Forum Weiterbildung des Deutschen Hausärzteverbandes aktiv ist. „Wir wünschen uns daher, dass es mehr Angebote zur Information – wie etwa in Hamburg – gibt und dass sich Praxisinhaber deutlich früher mit dem Thema beschäftigen.“ (s. S. 20) Das Forum Weiterbildung

erarbeitet aktuell ein Positionspapier rund um die eigene Niederlassung und damit auch Praxisübernahme, das im April verabschiedet werden soll.

Der offene und vertrauliche Umgang von Praxisinhaber und Nachfolger ist dabei ein zentrales Thema – etwa beim Umgang mit Zahlen. „Ich würde mir wünschen, dass Praxisabgeber offener mit ihren Zahlen umgehen“, sagt in Hamburg etwa eine junge Ärztin, die sich – aktuell noch in der Klinik angestellt – gern niederlassen möchte. „Je sorgfältiger und transparenter die Praxisbewertung, desto besser ist die Vermarktung möglich“, bestätigt Fachanwalt Plantholz.

Künftiges Nebeneinander regeln

Nicht zuletzt im eigentlichen Praxisübergabevertrag stoßen letztlich noch einmal Interessen von „Alt“ und „Neu“ aufeinander, beobachtet Christoph von Drachenfels, Fachanwalt in Mülheim an der Ruhr, oft. „Der Praxisabgeber möchte die Zahlungsmodalitäten am liebsten mit der Sitzung des Zulassungsausschusses abgeschlossen haben. Doch der Praxisübernehmer weist dann zurecht darauf hin, dass die Entscheidung mit der Sitzung ja noch nicht gefallen ist“, weiß er. Der Bescheid des Zulassungsausschusses brauche in der Regel drei Wochen, anschließend gelte die Rechtsmittelfrist von vier Wochen. Der Fachanwalt rät daher dazu, das Geld zur Sicherheit für beide Seiten auf einem Konto zu „parken“.

Wichtig in dem Übergabevertrag ist schließlich auch das künftige Nebeneinander von Praxisabgeber und Nachfolger: Er rät dazu, ein Rückkehrverbot für den abgebenden Arzt aufzunehmen. Denn anknüpfend an den idealen Wert der Praxis könne es für den neuen Praxisinhaber von Nachteil sein, wenn der Vorgänger im Nachbarort Sprechstunden in Teilzeit anbietet. „Im hausärztlichen Versorgungsbereich würde ich mindestens einen Radius von zwei bis drei Kilometer wahren“, empfiehlt von Drachenfels. Planung, meint der Anwalt, sei eben auch für den Praxisübernehmer beim Start in die eigene Niederlassung das A und O.

J. Kötter

Von Anfang an

L-Thyroxin
Henning®



Der große Unterschied steckt im Detail.

- Bestbelegte Bioverfügbarkeit*
- Zuverlässige Qualität und Service für alle Schilddrüsen-Indikationen

50
JAHRE
L-Thyroxin
Henning®

Henning – Ihr Schilddrüsen-Experte seit über 100 Jahren

*Assessment of Levothyroxine, Sodium Bioavailability, I. Walter-Sack, Clin Pharmacokinet 2004; 43 (14): 1037–1053

L-Thyroxin Henning® 25–200 Tabletten. **Wirkst.:** Levothyroxin-Na. **Zusammens.:** 1 Tbl. enth.: *Arzneil. wirks. Bestand.:* 25, 50, 75, 100, 125, 150, 175, 200 Mikrogramm Levothyroxin-Na. *Sonst. Bestand.:* Maisstärke, vorverkleisterte Maisstärke, mikrokrist. Cellulose, Na-Carbonat, Na-Thiosulfat, hochdisp. Siliciumdioxid, hydriertes Rizinusöl. **Anw.-geb.:** Hypothyreose jegl. Genese, Rezidivprophyl. nach Strumaresektion m. euthyreoter Fktslage, benigne Struma m. euthyreoter Funktionslage, Suppressions- u. Substitutionsther. bei SD-Malignom (v. a. nach Thyreoidektomie). *Zusätzl. 25/50/75/100:* Begleitther. bei thyreostatischer Behandl. e. Hyperthyreose nach Erreichen e. euthyreoter Fktslage. *Zusätzl. 100/150/200:* Schilddrüsen-suppressionstest. **Gegenanz.:** Überempfindl. geg. d. Wirkstoff od. e. d. sonst. Bestand., unbeh. Hyperthyreose, unbeh. adenale Insuff., unbeh. hypophysäre Insuff. (sofern diese e. therapiebedürft. adenale Insuff. z. Folge hat), AMI, akute Myokarditis, akute Pankarditis, in der Schwangerschaft keine gleichzeitige Einnahme mit Thyreostatikum. **Warnhinw. u. Vorsichtsm.:** Vor Behandl.beginn ausschließen: KHK, Ang. pect., Hypertonie, Hypophysen- u./od. NNR-Insuff., Schilddrüsenautonomie. Bei KHK, Herzinsuff., tachykarden Herzrhythmusstör., nicht akuter Myokarditis, lange besteh. Hypothyreose od. Pat., die bereits e. AMI hatten, auch leichtere medikamentös induzi. hyperthyreote Fktslage unbed. vermeiden (häufige Kontr. durchführen). Bei sekund. Hypothyreose klären, ob gleichzeitig. NNR-Insuff. vorliegt. B. Pat. m. NNR- od. hypophysärer Insuff. kann SD-Hormonther. bei nicht ausreichender Versorgung m. Kortikosteroiden eine Addison-Krise auslösen. Äußerste Vorsicht z. Beginn d. Therapie b. Frühgeb. m. sehr niedrig. Geburtsgewicht! Aufgrund nicht ausgereifter NN-funktion Kreislaufkollaps möglich. B. Epilepsien i. d. Anamn. erhöh. Risiko für Krampfanfälle. B. Verdacht auf Autonomie d. Schilddr. TRH-Test od. Suppressionsszintigramm durchführen. Postmenopausale Frauen m. erhöh. Osteoporoserisiko Dosis titration auf d. niedrigste. wirksame Dosis einst. u. Schilddrüsenfkt. häufiger kontrollieren. Schilddrüsenhormone nicht zur Gewichtsredukt. geben. Umstellung auf ein anderes schilddrüsenhormonhaltiges AM nur unter Überwachung der labordiagnost. u. klin. Parameter. B. gleichz. Einnahme schilddrüsenfunktionsbeeinfl. AM Überwachung erforderl. Blutzuckersenkende Wirkung von. Antidiabetika kann verm. sein. Am Beginn u. Ende Blutz.-Spiegel kontroll. u. Dosis anpassen. B. gleichz. Behdlg. m. Cumarinderivaten regelm. Kontrollen d. Blutgerinnung erforderl. Ggf. Dosier. anpassen. **Schwangersch. u. Stillz.:** Auf SD-Hormonspiegel im Normber. achten! Therapie konsequent weiterführen, Bedarf kann östrogenbed. steigen. Als Begleitther. b. d. Behandl. e. Hyperthyreose durch Thyreostatika kontraindiziert. Während SS u. Stillz. auf Suppressionstest verzichten. **Nebenw.:** Immunsyst.: Nicht bek. Überempfindlichkeit. Herz: Sehr häufig Herzklopfen. Häufig Tachykardie, nicht bek. Herzrhythmusstör., pektanginöse Beschw. Haut/Unterhautz.: Nicht bek. Ausschlag, Urtikaria, Hyperhidrosis. Psyche: Sehr häufig Schlaflosigkeit, häufig Nervosität, nicht bek. innere Unruhe. Skelett/Bindegew./Knochen: Nicht bek. Muskelschwäche, Muskelkrämpfe, Osteoporose unter suppress. Levothyroxin-Dosen, insbes. b. i. postmenopaus. Frauen über langen Zeitraum und LZT. Gefäße: Nicht bek. Hitzegefühl. Kreislaufkollaps b. Frühgeb. m. niedrig. Geburtsgewicht! Geschlechtsorg./Brustdrüse: Nicht bek. Menstruationsstör. GIT: Nicht bek. Diarrhö, Erbrechen. Unters.: Nicht bek. Gewichtsabn. Nerven: Sehr häufig Kopfschm., selten Pseudotumor cerebri (bes. b. Kindern), nicht bek. Tremor. Allgem: Nicht bek. Hitzeunverträglichkeit, Fieber. **Verschreibungspflichtig.**

Zulassungsinhaber: **Sanoofi-Aventis Deutschland GmbH**, 65926 Frankfurt am Main. Mitvertrieb: **Henning Berlin Arzneimittel GmbH**, 10898 Berlin

Stand: September 2017 (SADE.LETHY.17.12.3817)

1801_LTH_B-SADE.LETHY.18.02.0399

3, 2, 1 - meins...

Bei der Übernahme einer Arztpraxis sollten Verkäufer und Käufer auch die steuerlichen Auswirkungen beachten, damit keiner „draufzahlt“. **Steuertipps zum Praxiskauf.**



BEURTEILUNG UND BEWERTUNG EINER PRAXIS

- Wie ist der Standort zu bewerten? Liegt die Praxis städtisch oder ländlich, wie viele Einwohner leben am Standort - sind durch Neubaugebiete zu erwarten, dass die Einwohnerzahl wächst? Befindet sich die Praxis in einem Ärztehaus, gibt es einen Aufzug?
- Wie setzt sich der Patientenstamm zusammen? Prüfen sie die Patientenzahlen und Abrechnungen der KV, wie ist das Verhältnis von Kassen- zu Privatpatienten?
- Können Sie die Erträge der Praxis, etwa durch Teilnahme an Verträgen der Hausarztzentrierten Versorgung (HZV), steigern? Und wie ist die integrierte Versorgung zu beurteilen?
- Gibt es besondere Tätigkeitsfelder oder Ansprüche der Patienten? Können Sie das Angebot der ärztlichen Leistungen erweitern oder bieten Sie spezialisierte Leistungen an?
- Mitarbeiterstruktur: Bleiben alle Mitarbeiter erhalten? Wie stark ist die Bindung der Patienten an die Mitarbeiter?
- Haben Sie als Verkäufer alle Möglichkeiten genutzt, die Praxis vor der Übergabe auf einen zeitgemäßen Stand zu bringen?

Beim Kauf oder Verkauf einer Praxis sind viele Einzelheiten zu berücksichtigen. Prüfen Sie rechtzeitig alle Kriterien, damit die Übergabe reibungslos verläuft und Verkäufer und Käufer nachhaltig Freude an dem Geschäft haben. Folgende Überlegungen sind zur Beurteilung und **Bewertung einer Praxis wichtig** (s. Kasten links).

Darüber hinaus ist der **Kaufpreis** essentiell. Man kann ihn nach verschiedenen Ansätzen berechnen. Zu welchem Preis Sie die Praxis (ver)kaufen können, entscheidet insbesondere die Marktlage und welchen Ertrag der Käufer künftig erzielen kann. Um den künftigen Gewinn und das Betriebsergebnis zu ermitteln, brauchen Ihre Steuerfachleute von Ihnen einige Informationen: die Gewinnermittlungen der letzten drei Jahre, die aktuelle Auswertung für das laufende Geschäftsjahr sowie das Anlagenverzeichnis.

Nun sollte man die Zahlen analysieren – und sie nicht einfach so hinnehmen, wie sie für die Vergangenheit ausgewiesen sind. Dabei identifiziert der Experte individuelle Ausgaben und Erträge des

bisherigen Praxisinhabers und rechnet diese heraus. Gleichzeitig ersetzt er diese Positionen mit den Werten für den Käufer, um das Ergebnis für den Käufer zu ermitteln. Dabei spielen folgende Punkte eine Rolle:

- Hat der bisherige Praxisinhaber besondere Leistungen erbracht, die der Käufer nicht anbieten wird, oder ergänzt der Käufer mit speziellen Fähigkeiten das Portfolio der Praxis? Wird der Käufer etwa individuelle Gesundheitsleistungen anbieten?
- Die bisherigen Abschreibungsbeträge werden hinzugerechnet und die privaten Nutzungsanteile etwa für das Kraftfahrzeug mindern das Ergebnis. Die Personalkosten für Mitarbeiter die nicht übernommen werden, erhöhen das Ergebnis. Prüfen Sie, ob Änderungen in der Mitarbeiterstruktur mehr oder weniger Kosten auslösen (Abfindungen mindern den Gewinn).
- Bleiben die Kosten für den Mietvertrag und sonstige Miet- oder Leasingverträge unverändert oder welche Änderungen sind zu erwarten?
- Zinsbelastungen und -erträge werden

Steuerer



gegen die Werte ausgetauscht, die für den Käufer zu erwarten sind.

- Sie müssen höhere Kapitaldienste berücksichtigen, wenn es einen Investitionsstau bei Einrichtung und Geräten gibt oder man Telefon, Hard- oder Software austauschen muss.

Der daraus errechnete Überschuss gibt eine Orientierung darüber, welchen Kaufpreis der Käufer aufbringen kann. So fällt die Entscheidung über die Höhe des Kaufpreises leichter.

Finanzierung und Versicherung

Um eine Praxis zu übernehmen, nimmt der Käufer in der Regel einen Kredit auf. Dieser sollte über die Kaufsumme hinausgehen, da Sie auch Mittel für Investitionen brauchen. Diese Überlegungen fließen zu Finanzierung und Versicherung ein:

- Bedenken Sie bei der Finanzierungsplanung, dass Sie neben dem Kaufpreis liquide Mittel brauchen, um bis zu den ersten Zahlungen der KV alle laufenden Verpflichtungen bedienen zu können wie Miete, Gehälter etc.
- Der Kapitalmarkt bietet zurzeit niedrige Zinskonditionen. Es ist zu raten, die Laufzeit der Verträge langfristig abzuschließen. So können Sie das Darlehen bequemer zurückzahlen.
- Wenn Sie vor der Übernahme einer Praxis Arbeitslosengeld bezogen haben, zahlt die Agentur für Arbeit eventuell einen Gründungszuschuss.
- Sichern Sie sich und Ihre Familie ab. Sprechen Sie mit dem Versicherungsexperten über Kranken- und Pflegeversicherung, Versicherung für den Fall der Berufsunfähigkeit und Altersversorgung. Lassen Sie die Ärz-

GESTALTUNG DES KAUFVERTRAGS

- Verkauft wird vertraglich das Inventar und der immaterielle Praxiswert.
- Die Zulassung ist nie Kaufgegenstand, darüber entscheidet der Zulassungsausschuss der KV. Zudem haben Sie als Käufer einen Nachteil, wenn laut Vertrag die Zulassung verkauft wird. Den Kaufpreis können Sie dann steuerlich nicht abschreiben. Regeln Sie vertraglich, dass der Kaufvertrag erst zustande kommt, wenn die KV dem Käufer die Zulassung erteilt hat.
- Achten Sie bei der Vertragsgestaltung auf den Datenschutz. Der Käufer darf nie ohne Zustimmung der Patienten deren Akten einsehen. Hierfür gibt es gängige Formulierungen über eine verschlossene Patientendatei, die man erst nach Zustimmung des Patienten entnehmen und einsehen darf.
- Denken Sie bei der Übergabe an die An-/Abmeldungen bei der Ärztekammer, Berufshaftpflichtversicherung und Berufsgenossenschaft.

tekammer die Absicherung prüfen. Für die Praxis wird etwa Versicherungsschutz für das Inventar, Elektronik-, Rechtsschutz-, Haftpflicht- und Unfallversicherung angeboten. Es liegt an Ihnen, die Risiken und eigenen Präferenzen abzuwägen und dann die Verträge zu schließen. Ist die Finanzierung gewährleistet und beide Seiten sind sich einig, geht es an die **Gestaltung des Kaufvertrags** (s. Kasten). Lassen Sie den Steuerberater **steuerliche Auswirkungen für den Verkäufer** prüfen.

Zum Beispiel können sich steuerliche Vorteile ergeben, den Verkauf auf den 2. Januar eines Jahres zu verlegen. Er berechnet für Sie, wie die Steuerlast günstiger ausfällt: bei Berücksichtigung des einmaligen Freibetrages im Leben für den Unternehmensverkauf oder mit der „Fünftelregelung“. Vorsicht geboten ist bei einem Teilverkauf der Praxis, da auf den Kaufpreis dann 19 Prozent Umsatzsteuer anfallen. Der Käufer kann die Umsatzsteuer in seiner Steuererklärung leider nicht in

Abzug bringen, somit verteuert sich der Kaufpreis um 19 Prozent und wird unattraktiv. Lassen Sie sich für diesen Fall andere Lösungen anbieten. Nach dem Verkauf müssen Sie die Einkommensteuer-Vorauszahlungen anpassen.

Für den **Käufer** sollte der Steuerberater die Abschreibung des Kaufpreises berechnen. Dafür sind konkrete Angaben im Kaufvertrag zur Aufteilung des Kaufpreises für die Einrichtung, Geräte und den immateriellen Praxiswert sinnvoll. Lassen Sie

einen Experten Ihre voraussichtliche Steuerlast für das erste und zweite Jahr ermitteln. So können Sie sich auf die zu erwartenden Nachzahlungen einrichten.

Um Anteile an einer Praxisgemeinschaft zu kaufen oder verkaufen, gehen Sie grundsätzlich ähnlich vor. Lassen Sie sich während der gesamten Phase von Ihrem Steuerberater begleiten. So können Sie sich auf Ihr neues Vorhaben konzentrieren und haben Liquiditätssicherheit.



Gudrun Schnoor
Steuerberaterin
www.schnoor-stb.de