



Klaus Jost, geboren 1954 in Nürnberg, befasst sich seit 1979 mit dem Beruf des Steuerberaters. Nach dem Studium zum Dipl.-Betriebswirt an der FH München gründete er bereits 1984 die heutige JOST AG, deren Aktie seit 1999 an der bayerischen Börse gehandelt wird.

In rund 1.500 Steuerberaterkanzleien ändern sich jährlich die Eigentumsverhältnisse und der Anteil der „jüngeren“ Steuerberater, die ihre Kanzlei aufgeben, steigt stetig. Die Gründe hierfür sind vielfältig. So können Krankheit oder berufliche Unzufriedenheit, der Wunsch nach Veränderung und selbstverständlich auch der Übergang in den wohlverdienten Ruhestand Grund für einen Rückzug aus der Kanzlei sein.

Dieser Praxisleitfaden weist eindringlich darauf hin, dass man mit der Nachfolgeplanung und auch mit einer „Notfallplanung“ nicht früh genug beginnen kann. Erläutert wird, worauf beim Verkauf bzw. Kauf einer Steuerkanzlei zu achten ist.

Darüber hinaus wird anhand von Beispielen und Erfahrungsberichten beschrieben, wie der Marktwert einer Kanzlei zu ermitteln ist und wie dieser durch mittelfristige Maßnahmen gesteigert werden kann. Ferner zeigt der Autor auf, wie ein Kanzleiübergang und auch eine Weiterbeschäftigung als „freier Mitarbeiter“ ablaufen könnte.

Im Anhang befinden sich ausführliche Fragebögen, Musterverträge und Musterformulierungen rund um die Nachfolgeplanung und den Verkauf einer Steuerberaterkanzlei.

19,80 €

ISBN 3-936623-25-2



VSRW-Verlag

Klaus Jost **Meine Kanzlei – meine Altersvorsorge**



Klaus Jost

# Meine Kanzlei – meine Altersvorsorge

Praxisleitfaden zur Nachfolgeregelung  
in Steuerberaterkanzleien

VSRW-Verlag Bonn