

## BESONDERHEITEN 2018

Der Kammerbezirk Baden-Württemberg hielt im Jahr 2018 den höchsten Kaufpreisfaktor (1,2) bereit.

Die Kanzlei hatte folgende Eckdaten:

Umsatz:	T€ 450
Rendite:	45 %
Ø Alter der Mandanten:	55
Ø Alter der Mitarbeiter:	50
Alter der Verkäufer:	63

In diesem Fall hatte der Veräußerer mehrere Interessenten zur Auswahl. Die Wahl fiel auf eine ansässige Gesellschaft, die den **Mitarbeitern** die beste Perspektive bieten konnte. Zusätzlich wurde durch den Zukauf die Marktwahrnehmung verbessert und für nachrückende Berufskollegen interessanter.

Der Kammerbezirk Rheinland-Pfalz hat im Jahr 2018 mit einem Faktor 0,6 den geringsten Kaufpreisfaktor hervorgebracht.

Hintergrund:

Umsatz:	T€ 350
Ø Alter der Mitarbeiter:	50
Alter des Verkäufers:	67
Rendite:	35 %

Dieses Projekt hatte eine – durch einige vorgegebene KO-Kriterien – schwierige Ausgangsposition: Die Räume der ländlich gelegenen Kanzlei mussten langfristig übernommen werden, mit einer Vielzahl an Berufskollegen wurde bereits in der Vergangenheit ohne Unterstützung direkt verhandelt.

Es ist gelungen, **einen** auswärtigen **Käufer** zu gewinnen, der die Vorgaben unter diversen Kaufpreisreduzierungen akzeptiert hat.

**MERKE:** Jede Ausgangssituation ist lösbar. Zum einen kann es dauern, bis diese gefunden wird, zum anderen ist es aber auch eine Preisfrage.

JOST ↑  
Ihr Kanzleivermittler



Alexander Jost  
Vorstandsvorsitzender  
Jost AG

» Über 1000 erfolgreiche **Kanzleiübertragungen!** Ein Erfahrungsschatz, den wir gerne mit Ihnen teilen. Unternehmensnachfolgen basieren stets auf gegenseitigem Vertrauen! Lernen Sie uns persönlich kennen, damit auch Sie uns vertrauen, wenn es um Ihre Nachfolge geht. ☺☺

Jost AG  
Kanzleivermittlung  
Nürnberger Strasse 18  
91207 Lauf  
Deutschland

Telefon +49 (0) 9123 / 179-0  
Fax +49 (0) 9123 / 179-199  
info@jost-ag.com



JOST ↑  
Ihr Kanzleivermittler

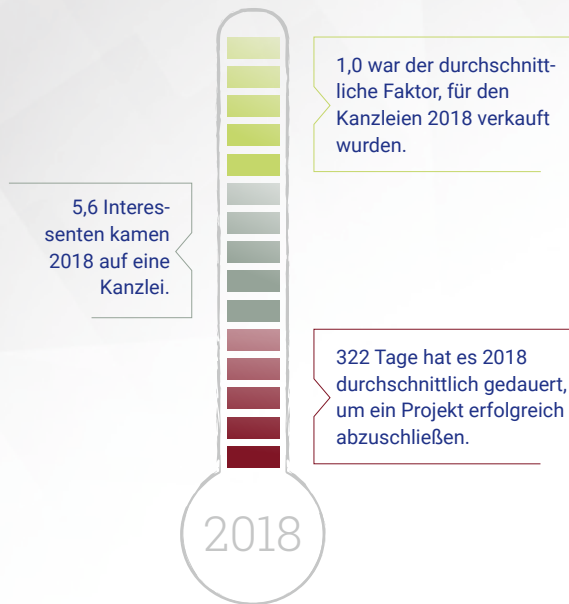
## Nachfolgebarometer 2018

### BESONDERHEITEN 2018

Der Kammerbezirk Baden-Württemberg hielt im Jahr 2018 den höchsten Kaufpreisfaktor (1,2) bereit.

Der Kammerbezirk Rheinland-Pfalz hat im Jahr 2018 mit einem Faktor 0,6 den geringsten Kaufpreisfaktor hervorgebracht.

## KURZFRISTIGE BETRACHTUNG



Die Branche befindet sich mitten drin, im Wettlauf um die guten Köpfe und in der Neustrukturierung für die Zukunft. Die neueste Auflage unseres Nachfolgebarometers deckt dies klar auf:

1. Bereits seit 2015 prognostizieren wir sinkende Kaufpreise für Steuerberatungskanzleien und Steuerberatungsgesellschaften. Der durchschnittliche Kaufpreisfaktor lag 2015 noch bei 1,04 und hat sich bis 2017 auf einen Kaufpreisfaktor von 1,0 reduziert. Dieser Wert hat sich im Jahr 2018 bestätigt.

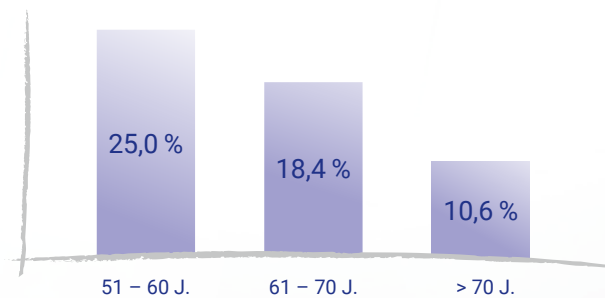
2. Erfreulich hingegen ist die zum wiederholten Male leicht gestiegene Anzahl an Kaufinteressenten pro Kanzleiangebot. 2017 waren es 5,0 kaufwillige Berufskollegen die nachhaltiges Interesse an einem Zukauf hatten. 2018 waren es 5,6. Dieser Wert berücksichtigt sowohl ländliche als auch Kanzleiangebote aus Ballungsgebieten. Bemerkenswert ist allerdings, dass vermehrt Gesellschaften als Käufer auftreten und Einzelkanzleien, bzw. Einzelpersonen in den Hintergrund rücken.

3. Im Vergleich zum Vorjahr (288 Tage) hat sich die durchschnittliche Projektlaufzeit wieder etwas erhöht. 2019 hat es 322 Tage gedauert, bis sich Käufer und Verkäufer einig waren. Dieser Wert belegt weiterhin eindrucksvoll, dass zum einen rechtzeitig mit der Nachfolge begonnen werden sollte um dem eigenen Zeitplan gerecht zu werden und zum anderen, dass die Kaufinteressenten ihre Kaufentscheidung nicht mehr so schnell treffen, wie sie es in der Vergangenheit taten. Ebenso tragen längere Entscheidungsprozesse der Verkäufer auch zu dieser Projektlaufzeit bei.

**Es bleibt die Erkenntnis: Kaufinteressenten hinterfragen kritischer, prüfen und vergleichen Kanzleiangebote miteinander.**

## LANGFRISTIGE BETRACHTUNG

### Altersstruktur Steuerberater



### Kanzleiverkauf Entwicklung



Die Altersstruktur der Kanzleieinhaber bedingt unmittelbar einen Anstieg der Kanzleiangebote. Demgegenüber steht eine sich verändernde Käuferlandschaft:

1. Bereits 25,0 % (Vorjahr: 24,3 %) aller Steuerberater sind zwischen 51 und 60 Jahre alt, laut der Berufsstatistik 2018 der Bundessteuerberaterkammer. Interessanter ist jedoch der Bereich der 61 bis 70-Jährigen Berufskollegen, der mit 18,4 % (18,2 %) erwartungsgemäß erneut weiter angestiegen ist. Betrachten wir diesen Wert, zuzüglich der Kollegen, die bereits 71 Jahre und älter sind, erhalten wir mit 29,0 % (28,5 %) – inzwischen fast ein Drittel des gesamten Berufsstandes – einen Wert, der alarmierend verdeutlicht:

In den kommenden 5 Jahren wird die Zahl an Kanzleien, die zum Verkauf angeboten werden, weiter erheblich ansteigen. Wir verzeichnen seit 2017 einen Anstieg an Kanzleien, für die nicht alle ein zu 100 % geeigneter Käufer gefunden werden kann.

Nur die, die rechtzeitig mit der Suche beginnen und die, die am interessantesten sind, werden einen geeigneten Nachfolger finden.

UND: Weniger interessante Kanzleien werden mit empfindlichen Kaufpreisabschlägen verkauft werden!

2. Der Berufsstand umfasste zum 01.01.2019 55.205 Kanzleien (54.812). Wir unterstellen, dass oben genannte Werte auf die hier zugehörigen Kanzleieinhaber zutreffen. Daraus könnte sich ergeben, dass 16.009 (29,0 %) Kanzleien (15.621) in den kommenden 5 Jahren vor der Nachfolgefrage stehen!

**ACHTUNG: Die Zahl der Existenzgründer, die eine Kanzlei erwerben, sinkt stetig! Dies wird u.a. belegt durch die jährlich steigende Anzahl an angestellten Berufskollegen: zum 01.01.2019: 26.937 (Vorjahr: 26.264).**