



Nachfolgebarometer 2024

JOST 

Ø Verkaufsabwicklungsdauer
2024 = 482 Tage

Ø Kaufpreisfaktor
2024 = 1,05



Seit der ersten Auflage des Nachfolgebarometers im Jahr 2015 beobachten wir kontinuierlich Veränderungen im Markt der Kanzleinachfolge. Lag der durchschnittliche Kaufpreisfaktor 2015 noch bei 1,04, fiel er 2019 auf 0,98 und unterschritt damit erstmals die psychologisch wichtige Marke von 1,0. Nach einem Anstieg in den Folgejahren auf Werte um 1,0–1,05 sehen wir aktuell eine deutliche Spreizung der Bewertungen – insbesondere bedingt durch den Eintritt neuer Käufergruppen wie Investoren.

Das 2024er Nachfolgebarometer ist bereits die achte Auflage unserer Zusammenfassung des Nachfolgemarktes der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. Wir wollen neben unseren Durchschnittswerten, nach denen wir regelmäßig befragt werden, auch auf diese Neuerungen im Markt Bezug nehmen. Wir glauben fest dran, dass diese Informationen für eine breite Masse wichtig sind.

Äquivalent zu jeder bisherigen Ausgabe möchten wir aber dieses Nachfolgebarometer mit folgendem Hinweis einleiten:



Beginnen Sie rechtzeitig mit der Vorbereitung Ihrer Nachfolge!

Entwicklung des Steuerberatungsmarktes

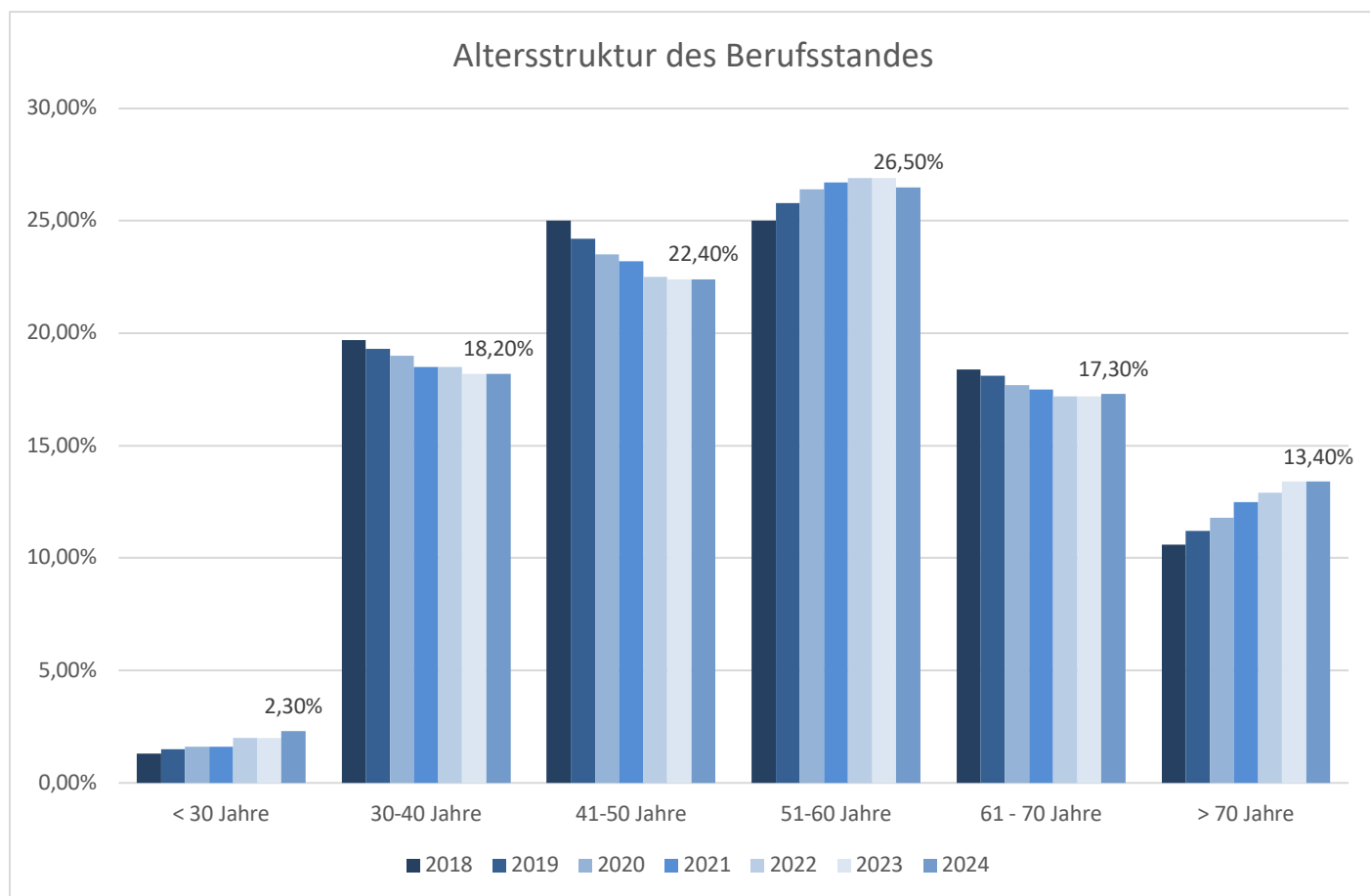
Das Jahr 2024 markierte für die Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsbranche einen neuen Meilenstein: Der Branchenumsatz erreichte laut aktueller Lünendonk-Erhebung ein Rekordvolumen von **21,3 Mrd.€**. Trotz dieser positiven Entwicklung verdichtet sich der Wettbewerb um attraktive Nachfolgeobjekte – und die Bewertungsmethoden befinden sich im Wandel. Während lange Zeit fast ausschließlich Umsatzmultiplikatoren als Basis dienten, gewinnt seit Kurzem insbesondere bei größeren Kanzleien die EBIT oder EBITDA-Bewertung an Bedeutung. Parallel dazu beschleunigen Investoren und größere Kanzleigruppen die Konsolidierung des Marktes.

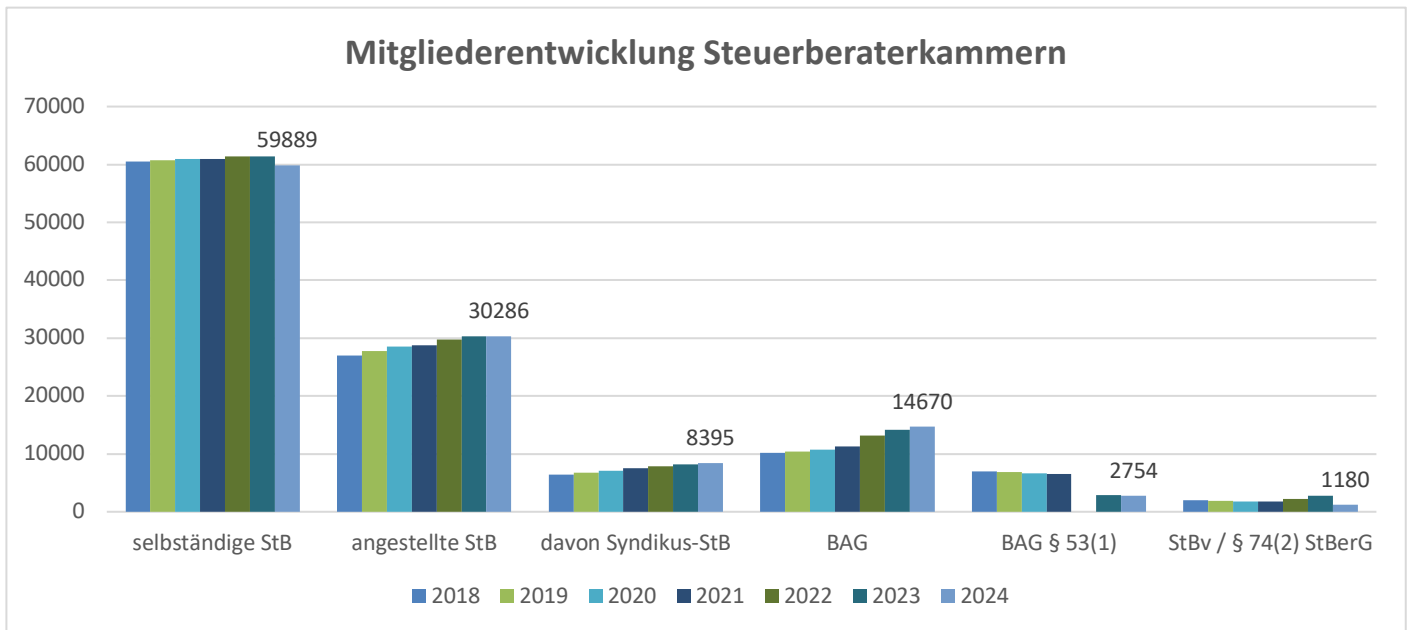
Insgesamt begrüßen wir diese Trendwende. Im Jahr 2024 war die Nachfrage nach Kanzleien spürbar rückläufig. Viele Kanzleien arbeiteten corona- und grundsteuerbedingte Restarbeiten ab und befanden sich dadurch an oder sogar über der Belastungsgrenze. In Kombination mit dem sich weiter verschärfenden Fachkräftemangel fehlten in diesem Zeitraum schlicht die Kapazitäten, um über einen möglichen Zukauf nachzudenken.

Die durchschnittliche Projektlaufzeit lag 2024 bei **482 Tagen** – und damit deutlich über einem Jahr. Diese Verlängerung ist zum einen Ausdruck des rückläufigen Interesses an Kanzleien im Jahr 2024, zum anderen zeigt sie, wie entscheidend eine frühzeitige Planung der eigenen Nachfolge ist. Wer die gängigen Unterlagen vollständig und gut aufbereitet bereitstellt, kann den Prozess spürbar beschleunigen und unnötige Verzögerungen vermeiden. Ohne gezielte Vorbereitung besteht hingegen die Gefahr, dass sich die Laufzeit erheblich verlängert und mögliche Käufer abspringen.

Langfristige Entwicklung des Kanzleimarktes

Wir werden nicht müde darauf hinzuweisen: Die Altersstruktur der Kanzleihinhaber führt zwangsläufig zu einem Anstieg der Kanzleiangebote in der Zukunft. Dem gegenüber steht eine sinkende Anzahl an Kaufinteressenten.





Die Berufsstatistik der Bundessteuerberaterkammer wies 2024 einen Anteil von 26,5% der Berufsträger aus, die zwischen 51 und 60 Jahre alt sind. Insgesamt sind 57,2% der Steuerberater älter als 50 Jahre – die Überalterung des Berufsstandes ist also unübersehbar.

In den kommenden fünf Jahren werden 30,7% der selbständigen Berufsträger einen Nachfolger benötigen. Das betrifft Berufsträger über 60 Jahre und entspricht 18.386 von 59.889 selbständigen Berufsträgern.

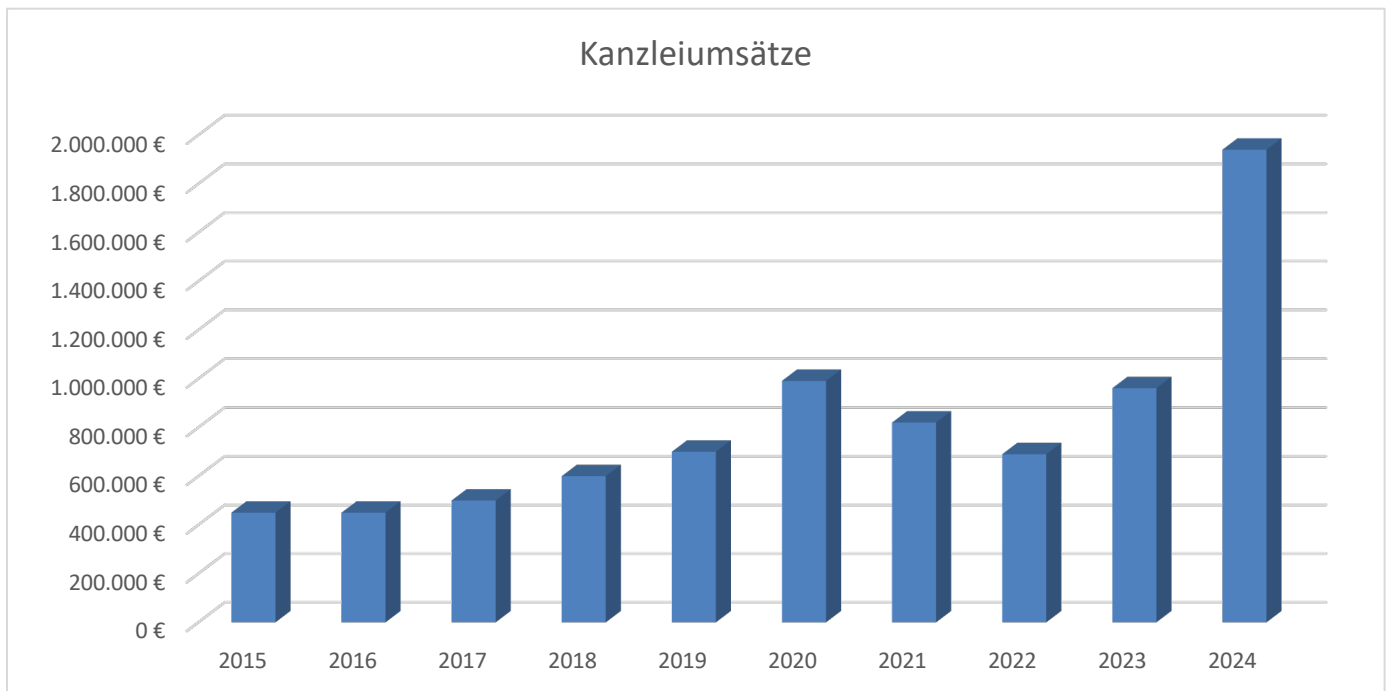
Daraus folgt unweigerlich: Es wird nicht für jeden einen Nachfolger geben. Die aktuellen Zahlen zeigen einen jährlichen Bedarf von 3.677 unternehmerischen Berufsträgern – tatsächlich haben jedoch in dem Jahrgang 2023/2024 nur 2.171 Personen das Steuerberaterexamen erfolgreich absolviert. Der Bedarf kann unter diesen Umständen nicht gedeckt werden. Es müssen andere Nachfolgewege gefunden werden!



ACHTUNG: Nicht attraktive Kanzleien werden mit signifikanten Kaufpreisausschlägen verkauft werden!

Entwicklung der Kanzleigrößen und deren Auswirkungen

Die Konsolidierung des Kanzleimarktes ist spürbar und lässt sich nicht mehr von der Hand weisen. Die Kanzleien und Gesellschaften werden größer und größer. Leider wächst der „Unterbau“ oder die „zweite Ebene“ nicht immer in gleichem Maße mit, sodass es für junge Steuerberater oftmals finanziell nicht mehr darstellbar ist, in die Kanzlei bzw. Gesellschaft einzusteigen.



„Die logische Konsequenz ist, dass Inhaber und Partner dieser größeren Einheiten in absehbarer Zeit vor einem Nachfolgeproblem stehen werden. Erste vorliegende Projekte bestätigen diese Prognose. Noch können wir Lösungen anbieten. Wie lange noch, hängt davon ab, in welchem Tempo die Kanzleien weiterwachsen.“ (Auszug Nachfolgebarmeter 2022)

Heute können wir bestätigen, dass sich diese Prognose exakt erfüllt hat. Die Umsatzspitze im Jahr 2024 stammt maßgeblich von größeren Einheiten, bei denen eine interne Anteilsübertragung an die vorhandenen Berufsträger nicht mehr möglich war. Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir erfolgreich Kanzleien mit Umsätzen zwischen 230.000€ und 5.500.000€ begleitet. Angesichts der aktuellen Marktentwicklung können wir zudem selbstbewusst feststellen, dass wir auch für Kanzleien mit einem Umsatz von über 15 Mio.€ tragfähige und maßgeschneiderte Nachfolgelösungen anbieten können.

Wir möchten eindringlich darauf hinweisen:

**Wer früh plant, bleibt handlungsfähig –
Nachfolge ist kein Ende, sondern Strategie!**

Käufer haben in der Regel immer großes Interesse daran, mit dem bestehenden Personal weiterzuarbeiten. Der Mitarbeiterstamm ist ein Garant für den bisherigen und zukünftigen Erfolg einer Kanzlei. Sprechen Sie mit uns! Wir haben die Lösung!



Alexander Jost &
Stefan Heinicke:
Vorstände der Jost AG

Jetzt Termin vereinbaren



Jost AG

Saarstrasse 11
91207 Lauf
Deutschland

Telefon +49 (0) 9123 / 179-0
E-Mail: info@jost-ag.com

Ihre **Benefits** durch uns:

- Hervorragendes Netzwerk
- Individuelle Interessentenauswahl
- Beratung & Vorbereitung
- Langjährige Erfahrung
- Subjektive Betrachtung
- Diskretion und Anonymität
- Vergleich vorhandener Angebote
- Zeitersparnis
- Optimale Verkaufschancen