

**„Ist meine Kanzlei noch  
verkaufbar?“**

**JOST** ↑  
*Ihr Kanzleivermittler*

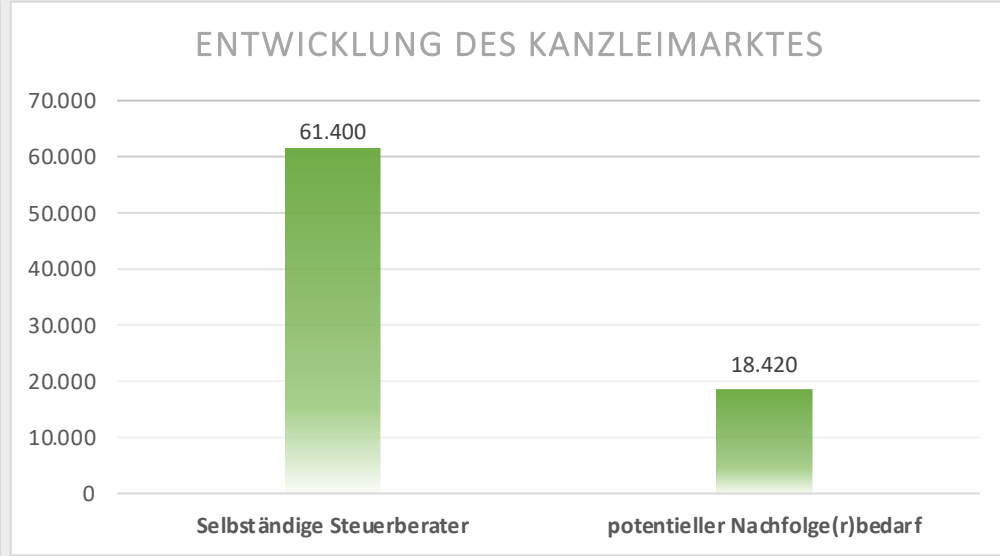
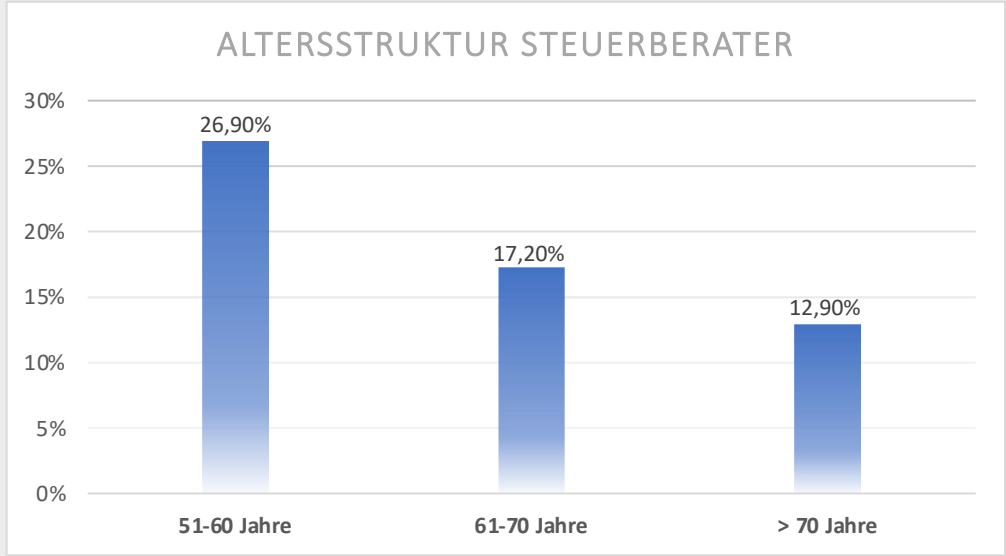
> 1000 Kanzleien  
begleitet

JOST ↑  
*Ihr Kanzleivermittler*



# Marktsituation

# A. Marktsituation



Quelle: Berufsstatistik der BStBK zum 01.01.2023

# A. Marktsituation

## Die Statistik der BStBK



BISHER	2017	2018	2019	2020	2021
Einzelpraxen	37.998	38.202	38.547	35.941	36.171
GmbH	9.897	10.185	10.446	10.786	11.277
GbR	4.191	3.962	3.746	3.501	3.330
PartG	2.726	2.856	3.029	3.106	3.197

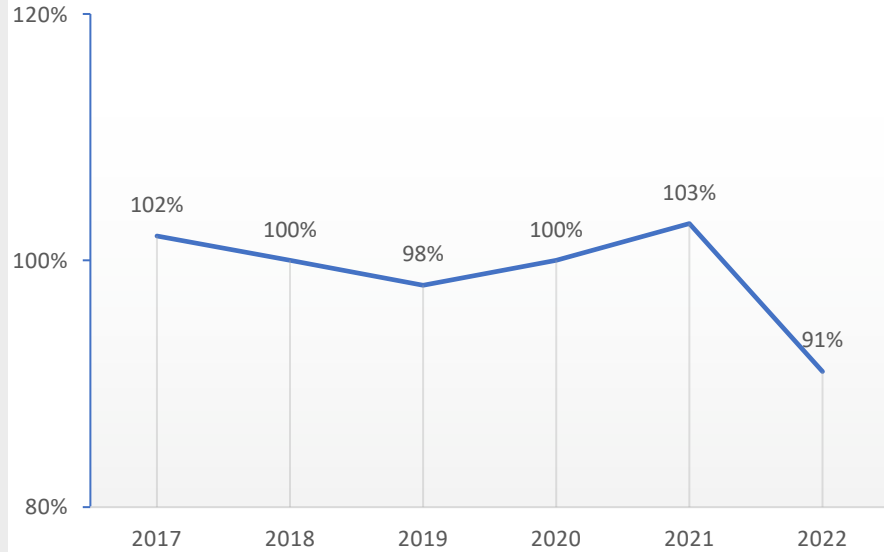
NEU	2022
Selbständige StB	61.400
angestellte StB	29.778
anerkannte BAG	13.143
StBv / §74(2) StBG	2.206

### Berufsstatistik 2022

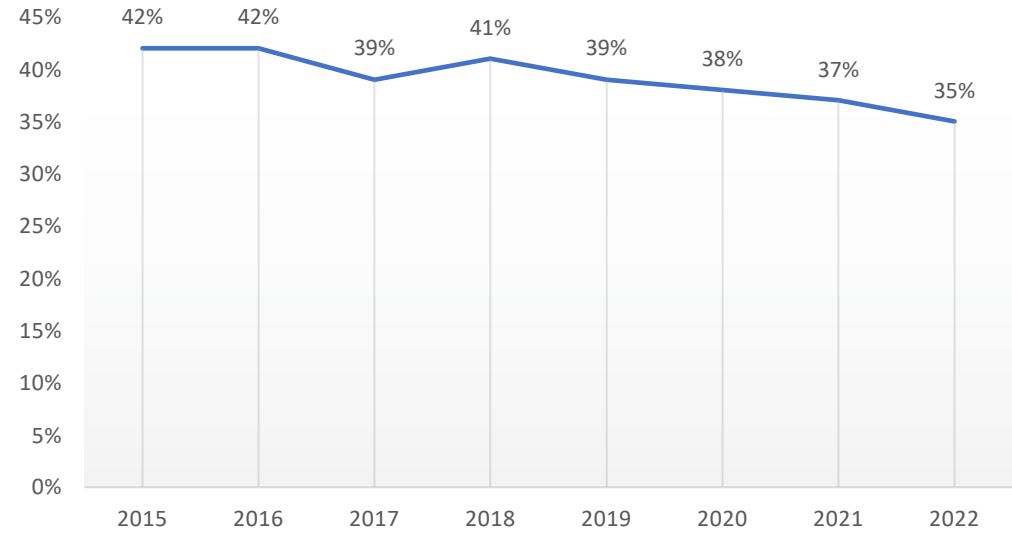
„Im Vergleich zum Vorjahr ist der Berufsstand um 3,2% (0,9%) gewachsen. Das entspricht 3.251 (866) neuen Mitgliedern.“ Insgesamt jetzt 104.321

# A. Marktsituation

## Kaufpreisentwicklung



## Renditen





# VORBEREITUNG

# B. Vorbereitung

## 5 Jahre vor dem geplanten Ausstieg

- Kanzleianalyse
- Interne Nachfolge möglich?
- Notwendige Investitionen durchführen
- Verbesserungspotential umsetzen





# B. Vorbereitung

## 2 - 3 Jahre vor dem geplanten Ausstieg

- Aktiv mit der Suche eines Nachfolgers beginnen
- Fehlversuch einkalkulieren
- Übergaberelevante Unterlagen zusammenstellen

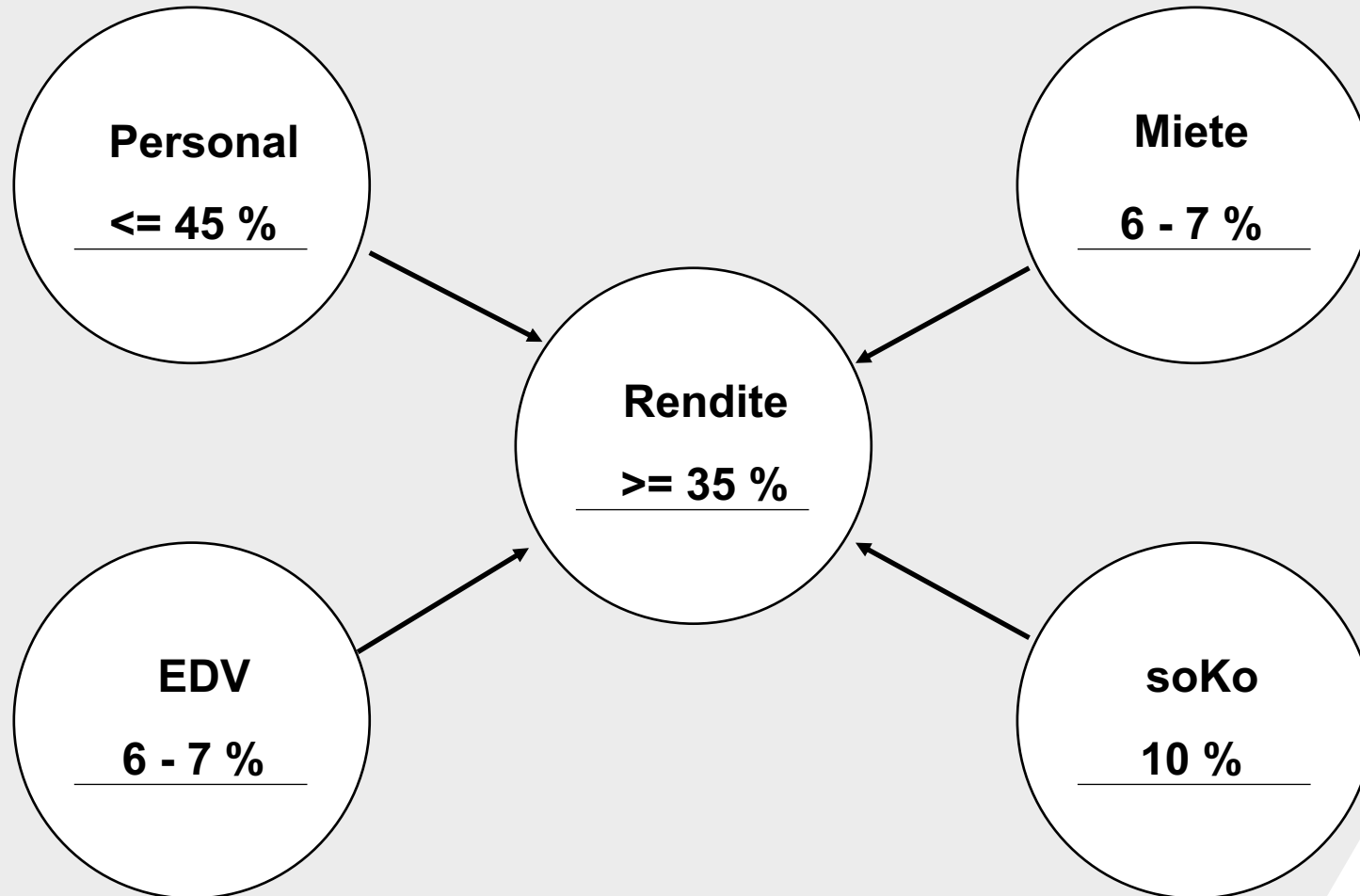


# ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

JOST ↑  
*Ihr Kanzleivermittler*

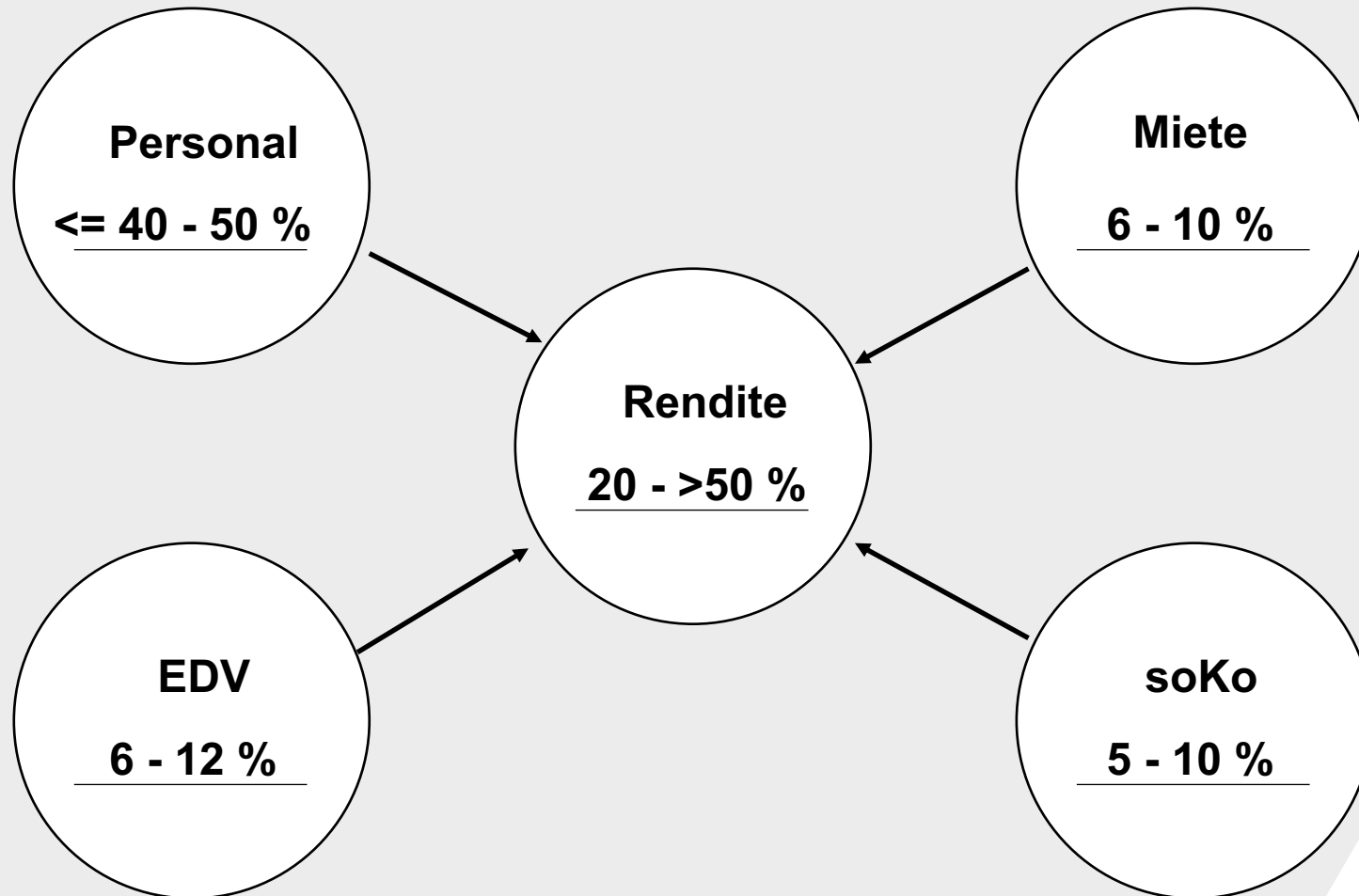
# C. Zahlen, Daten, Fakten

## Theorie



# C. Zahlen, Daten, Fakten

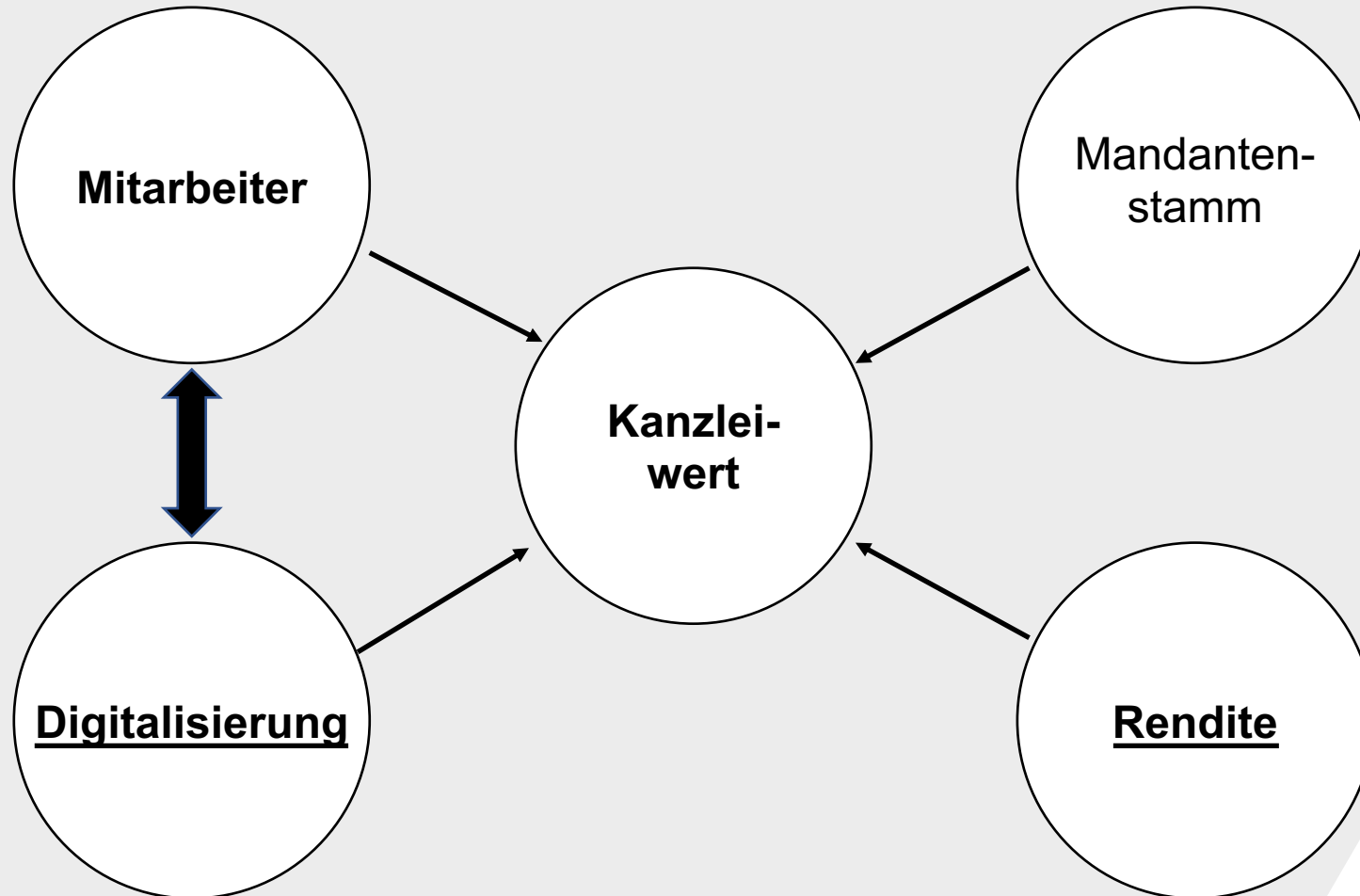
## Praxis



**JOST** ↑  
*Ihr Kanzleivermittler*

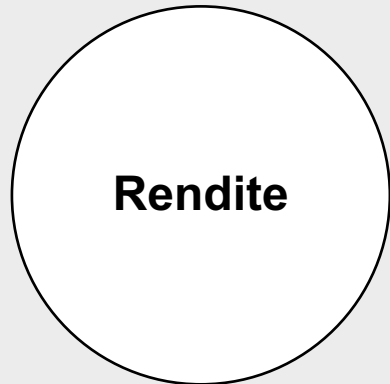
# C. Zahlen, Daten, Fakten

## Einflussfaktoren



# C. Zahlen, Daten, Fakten

## Einflussfaktoren



### Kaufpreisfaktoren:

> 45 %	<u>120 %</u>
40 – 45 %	<u>110 %</u>
<b>35 – 40 %</b>	<b><u>100 %</u></b>
30 – 35 %	<u>90 %</u>
25 – 30 %	<u>80 %</u>

**JOST** ↑  
*Ihr Kanzleivermittler*

## Einflussfaktoren



### Altersbedingte Abschläge:

bis 60 Jahre	<u>0 %</u>
61 - 65 Jahre	<u>5 %</u>
66 - 70 Jahre	<u>25 %</u>
71 - 75 Jahre	<u>50 %</u>
ab 76 Jahre	<u>75 %</u>



# C. Zahlen, Daten, Fakten

## Einflussfaktoren



### Worauf achten Nachfolger:

Alter

Gehaltsstruktur

Standortverlegung?

**Einflussfaktor:** JA oder NEIN



**JOST** ↑  
*Ihr Kanzleivermittler*



## Einflussfaktoren



### **Worauf achten Nachfolger:**

Auf welchem Stand ist die Software?

Ausstattung der Arbeitsplätze?

Wie sind die digitalen Prozesse?

Welche Lösungen sind im Einsatz?

Können die Mitarbeiter „digital“?

**Einflussfaktor:** Bis zu 100 %



## DIGITALER STANDARD

- Hardware Basis: Server im RZ (ASP) nicht mehr lokal - sicher und flexibel für neue Anforderungen
- mindestens 2 Monitore (27" oder größer) + Kamera + Headset
- IP-Telefonie wie bspw. 3CX, Pascom, etc
- Auftragsverwaltung und Planung wie bspw. DATEV EO comfort
- digitales Dokumentenarchiv
- digitale Vorlagenverwaltung
- digitale Rechnungsschreibung und Versand
- Cloudarchiv für Belege
- digitaler Lohnversand (DATEV AN online, taxmaro, personio,...)
- Videosoftware (zoom, Teams, Teamviewer, ISL,...)

[Digitalisierung - Automatisierung](#)



## Der Kaufpreis!

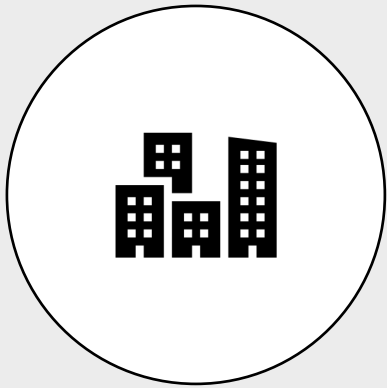


### Betrachtung des Existenzgründers

Bereinigte Rentabilität  
./.. Persönliches Gehalt  
./.. Annuität  
+ Anreiz zur Selbständigkeit  
**= Machbar → Ja oder nein!**



## Der Kaufpreis!



### Betrachtung des Zukäufers

Bereinigte Rentabilität

./.. Kalkulatorischer Unternehmerlohn (100' – 150' EUR)

./.. Annuität

---

**= Lukrativ? → Ja oder nein!**

**JOST** ↑  
*Ihr Kanzleivermittler*

### Wissenswert:

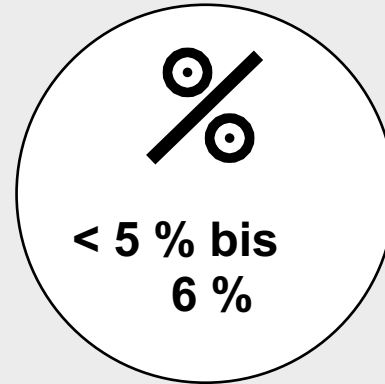
- Zukäufer treffen eine Investmententscheidung (ROI)
- Bei GmbHs wird die Rendite VOR GF betrachtet.



# FINANZIERUNG

# D. Finanzierung

## Laufzeiten und Zinsen



### Wissenswert:

Wenn die Kalkulation zur Kanzleiübernahme für den Käufer NUR aufgeht, indem die Laufzeit der Finanzierung, über die o. g. Laufzeiten hinaus, verlängert wird, dann ist der zu Grunde liegende Kaufpreis zu hoch!



# Fazit



# E. Fazit

- Marktanalyse und realistischen Bewertung notwendig
- Vorbereitung und Planung für den Verkauf ist wichtig
- Einfluss von Digitalisierung und Mitarbeiterstruktur auf den Kanzleiwert
- Berücksichtigung von Finanzierungsaspekten und Käuferperspektiven
- Wichtigkeit, emotionale Aspekte wie Loslassen
- und Nachfolgeplanung beachten





# Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



Jost AG, Nürnberger Straße 18, 91207 Lauf

Telefon: 09123/179-0  
[www.jost-ag.com](http://www.jost-ag.com)  
[www.jobs-steuerberater.de](http://www.jobs-steuerberater.de)