



## Die Steuerberatungskanzlei - Lebenschance oder Ladenhüter?

Serie Kanzleinachfolge / Kanzleiübernahme Folge 1

(Mynewsdesk) Nürnberg, 05. Dezember 2013: Das Alter ist ein ebenso schlichter wie zwingender Grund dafür, dass jährlich rund 1.500 Steuerberatungskanzleien den Eigentümer wechseln. Dem gegenüber steht ein Mitgliederwachstum bei den Steuerberaterkammern, das auf den ersten Blick sehr gut dazu passt: Zwischen 1.500 und 2.000 Neumitglieder zählt das zentrale berufsständische Organ jährlich. Diese Koinzidenz ist trügerisch, denn die Situation auf dem Kanzleimarkt kann sowohl Kanzleisenioren als auch Neueinsteigern bei näherer Betrachtung Kopfzerbrechen bereiten.

Die Selbstständigenquote in der Steuerberatungsbranche sinkt seit geraumer Zeit, zuletzt auf 71,1 Prozent. Die Gründe dafür sind vielschichtig: Es entstehen vermehrt Partnerschaften aus strategischen Erwägungen, dazu kommen Konzentrationstendenzen, weil einzelne Verbände mehr und mehr Kanzleien übernehmen. Aber auch eine gewisse Scheu der neu examinierten Berater davor, in die Selbstständigkeit zu gehen, ist spürbar.

Junge Steuerberater : besser angestellt?

Die größte Hürde für einen Kanzleikauf ist sicherlich die in aller Regel erforderliche Fremdfinanzierung. Die echten Entrepreneure unter den frisch Examierten wagen deshalb nicht selten eher den Schritt der Kanzleigründung als den des Kanzleikaufs Kaufs einer Kanzlei und minimieren so Kapitalbedarf und persönliche Verschuldung in den Anfangsjahren - obwohl es schwierig ist, eine florierende Kanzlei von der Pike auf neu zu entwickeln.

Theoretisch bietet die Kanzleinachfolge unschätzbare Vorteile, etwa die eines bestehenden Mandantenstamms mit dauerhaften Erträgen, eines eingearbeiteten Personals sowie den einer modernen IT-Infrastruktur. Doch genau diese Werte bröckeln derzeit und der Vorsprung der etablierten Kanzleien schwindet. Nicht ohne Grund überzeugen die Vorteile der Unternehmensnachfolge Gründer immer seltener, während die Risiken sie von einem Kauf Abstand nehmen lassen.

Etablierte Kanzleien: Werte bröckeln

Denn auf dem Markt befinden sich zahlreiche Kanzleien, die zwar eigentlich werthaltige Unternehmen sind, aber durch die mangelnde Anpassung an die sich verändernden Rahmenbedingungen gleichzeitig beständig an Zukunftsfähigkeit und damit an Wert verlieren. Die Inhaber sind sich dieses Faktums selten bewusst, obwohl die eigene Kanzlei häufig den wesentlichen Bestandteil ihrer Altersvorsorge markiert.

Die zentralen Herausforderungen, denen sich etablierte Kanzleien heute stellen müssen, sind bekanntermaßen der verschärfte Wettbewerb, erhöhter Kostendruck und Neuerungen im technischen Umfeld. Insbesondere die Konkurrenz durch andere Berufsgruppen, die abnehmende Mandantenbindung und die gestiegenen Erwartungen an die Beratung bei gleichzeitiger Honorarsensibilität spüren Kanzleien aller Couleur heute deutlich.

Auf der anderen Seite verlangen neue technologische Möglichkeiten wie Cloud-Computing, die Digitalisierung der Geschäftsprozesse, eGovernment und Globalisierung dem Steuerberater ein hohes Maß an Lernbereitschaft und die für den Know-how-Aufbau notwendigen Ressourcen ab. Wollen sie zukunftsfähig und damit werterhaltend agieren, müssen Steuerberater ihre Kanzleien heute einem Wandel unterziehen, den technologischen Fortschritt annehmen und sich einem neuen Führungsverständnis gegenüber öffnen - alles Themen, zu denen unter anderem die DATEV ein reichhaltiges Angebot an Weiterbildung und Unterstützung anbietet.

Generation 60plus: Das wird eng

In der Steuerberatungsbranche steht der Generationswechsel unmittelbar bevor: Zum 1. Januar 2012 waren über 19.000 Mitglieder der Steuerberaterkammer älter als 60 Jahre (23,7 Prozent), weitere knapp 18.500 waren über 50 Jahre alt. Insgesamt haben 46,4 Prozent der Kammermitglieder die 50 überschritten. Entsprechend liegt das Durchschnittsalter des deutschen Beraters derzeit bei 50,8 Jahren. Auch wenn nun das bloße Alter grundsätzlich kein Hindernis für die Berufsausübung ist, und auch Ältere ihr Berufsleben immer weiter verlängern wollen oder müssen, ist eine Übergabe des Lebenswerks unausweichlich. Außerdem mag der ein oder andere ja auch mit dem Gedanken eines vorzeitigen Rückzugs aus dem Berufsleben spielen.

Der Zeitpunkt der Kanzleiübertragung sollte klug gewählt und weder der Not noch dem Zufall überlassen werden, wenn Fortbestand der Kanzlei und optimaler Erlös Ziele des Verkaufs sind. Die Nachfolgeplanung verdient als strategisches Projekt ersten Ranges den entsprechenden Stellenwert, doch häufig verhindern psychologische Gründe den rechtzeitigen und angemessenen Umgang mit dem Thema. Mit schwerwiegenden Konsequenzen, denn die wesentliche Voraussetzung für Handlungsoptionen ist genügend Zeit und die wird schnell knapp, wenn das Unausweichliche aufgeschoben wird. Dabei ist rechtzeitiges Handeln entscheidend, wenn eine Kanzlei für eine Veräußerung optimiert oder bewusst in Zeiten der Hochkonjunktur verkauft werden soll. Zehn Jahre Vorbereitung sind dafür fast zu kurz.

In allen Lebenslagen: wertsteigernd führen

Der Verkaufserlös sichert nicht selten den weiteren Lebensstandard im Alter - eine Tatsache, die während des gesamten Entwicklungszyklus einer Kanzlei eine Rolle spielen sollte. Kanzleiwert und Zukunftsfähigkeit sind zwei Seiten einer Medaille, die die zentrale Managementaufgabe für jeden Steuerberater ausmacht.

Damit Zukunft für Ihre Kanzlei kein Zufall bleibt, wird eine Beitragsserie der DATEV eG zum Thema Kanzleinachfolge/Kanzleiübernahme die zentralen Aspekte beleuchten, die wesentlich zum Unternehmenswert beitragen.

Weitere Informationen zum Thema Kanzleinachfolge/Kanzleiübernahme erhalten Sie von den DATEV-Consulting-Experten über [www.datev.de/consulting](http://www.datev.de/consulting) oder Telefon 0911 319-7051.

Lesen Sie in der kommenden Ausgabe den zweiten Teil der Serie "Kanzleinachfolge" der DATEV eG: So steigern Sie Ihren Kanzleiwert.

Autor: Richard Luthardt, DATEV eG, Leiter Strategie- und Betriebswirtschaftliche Beratung

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/zyx3y9>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/wirtschaft/die-steuerberatungskanzlei-lebenschance-oder-ladenhueter-88806>

=== DATEV eG - Software und IT Dienstleistungen für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte... (Bild) ===

Shortlink:

<http://shortpr.com/1kmeph>

Permanenlink:

<http://www.themenportal.de/bilder/datev-eg-software-und-it-dienstleistungen-fuer-steuerberater-wirtschaftspruefer-rechtsanwaelte-68924>

### **Pressekontakt**

DATEV eG

Frau Claudia Specht  
Paumgartnerstraße -14 6  
90429 Nürnberg

[claudia.specht@datev.de](mailto:claudia.specht@datev.de)

### **Firmenkontakt**

DATEV eG

Frau Claudia Specht  
Paumgartnerstraße -14 6  
90429 Nürnberg

[datev.de/presse](http://datev.de/presse)  
[claudia.specht@datev.de](mailto:claudia.specht@datev.de)

Die DATEV eG, Nürnberg, ist das Softwarehaus und der IT-Dienstleister für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte sowie deren zumeist mittelständische Mandanten. Über den Kreis der Mitglieder hinaus zählen auch Unternehmen, Kommunen, Vereine und Institutionen zu den Kunden. Das Leistungsspektrum umfasst vor allem die Bereiche Rechnungswesen, Personalwirtschaft, betriebswirtschaftliche Beratung, Steuern, Enterprise Resource Planning (ERP), IT-Sicherheit sowie Organisation und Planung. Mit über 40.000 Mitgliedern, rund 6.500 Mitarbeitern und einem Umsatz von 760 Millionen Euro im Jahr 2012 zählt die 1966 gegründete DATEV zu den größten Informationsdienstleistern und Softwarehäusern in Europa. So belegt das Unternehmen beispielsweise im bekannten Lünendonk-Ranking Platz Vier in der Kategorie Softwarehäuser (gelistet nach Umsatz in Deutschland).