

## Preise für Kanzleien in 2022 gesunken

*Überangebot trifft auf Käuferzurückhaltung: Der Markt für Steuerberatungskanzleien ist derzeit von einer kontinuierlich sinkenden Selbstständigen Quote und einem Stau aus potenziellen Nachfolgeobjekten geprägt. Das drückte auch 2022 auf die Preise.*

Wer plant, seine Kanzlei in absehbarer Zeit zu verkaufen, interessiert sich vor allem für die Preisentwicklung auf dem Markt. Allein daran gemessen war das Jahr 2022 ein besonders schwieriges: So lag der durchschnittliche Kaufpreis einer von der Jost AG vermittelten Kanzlei erstmals deutlich unter 100 Prozent gemessen am bereinigten Jahresumsatz: Lediglich 91 Prozent des Durchschnitts der Jahresumsätze aus den zurückliegenden drei Geschäftsjahren konnten Verkäufer Erlösen.

Zum Vergleich: Im Jahr 2021 hatte der durchschnittliche Kaufpreis bei 103 Prozent gelegen, in den vier Jahren davor hatte er sich nah der Hundertprozentmarke eingependelt. Kanzleimarktextperten überrascht diese Entwicklung nicht, steigt doch seit Jahren das Durchschnittsalter der Steuerberaterinnen und Steuerberater an und nimmt damit auch der Druck auf den Kanzleimarkt zu.



## Trend zum Syndikus-Steuerberater

Zwar lässt sich im abgelaufenen Geschäftsjahr kein unmittelbarer Zuwachs an Übertragungen feststellen, wohl aber eine Verringerung der Anzahl potenzieller Kaufinteressenten. Es sind vor allem Existenzgründerinnen und Existenzgründer, deren Anteil innerhalb der Käufergruppe stetig abnimmt und die auf Nachfrageseite fehlen.

Attraktive Gehälter im Angestelltenverhältnis und eine Verschiebung der Karriere- und Lebensziele gelten dafür als Ursache. Untermuert wird dieser Befund vom sich verstetigten Trend zum Syndikus Steuerberater. Inzwischen fallen mehr als 7.500 Beraterinnen und Berater in diese Kategorie.

## Bestehende Einheiten selektieren

Allerdings wirkt sich nicht nur die Kaufzurückhaltung der jungen Beraterinnen und Berater auf den Markt aus, sondern auch die stete Nachjustierung der Qualitätsanforderungen, die bestehende Einheiten bei der Akquisition an eine Kanzlei stellen. Insbesondere die schleppende Digitalisierung und die angespannte Fachkräftesituation mit teils überaltertem Personalstamm machen Kanzleien zunehmend unattraktiv für mittelständische Käufer oder Netzwerke.

Während noch vor einigen Jahren nahezu jede Kanzlei einen Käufer fand, ist das längst nicht mehr der Fall. Bestehende Kanzleien als wesentlichste Käufergruppe selektieren genau und können sich die lukrativen und professionell organisierten Einheiten herauspicken, da inzwischen ein Überangebot auf den Markt gelangt - und vor allem in den kommenden Jahren weiter dorthin fluten dürfte.

Denn 30 Prozent der Steuerberaterinnen und Steuerberater in Deutschland sind älter als 60 Jahre, fast ebenso viele haben bereits das fünfzigste Lebensjahr überschritten. Aus dieser Statistik der Bundessteuerberaterkammer ergibt sich gemessen an der Zahl der über 60-jährigen Inhaber die Summe von mehr als 16.000 Kanzleien, die in den nächsten Jahren zum Verkauf stehen. Das wird aus Expertensicht die Preise künftig weiter drücken.

### **Veränderter Rechtsrahmen als möglicher Game-Changer**

Ob daraus allerdings die Strategie folgen sollte, möglichst schnell zu verkaufen, ist eine offene Frage. Denn möglicherweise könnten mittelfristig (ausländische) Investoren eine Wende auf den Markt bringen, sofern über eine europäisch angestoßene Liberalisierung des Berufsrechts eine Beteiligung derselben möglich werden sollte.

Wenig spürbare Bewegung brachte indes eine bereits erfolgte Liberalisierung auf nationaler Ebene, die es anderen Freiberuflern grundsätzlich gestattet, sich an Steuerberatungskanzleien zu beteiligen oder diese zu erwerben. Über die Jost AG wurde bislang allerdings noch kein derartiger Fall realisiert.

### **Durchschnittsalter der Verkäufer sinkt**

Was sich dagegen über die vergangenen Jahre auch weiterhin als Trend manifestiert hat, ist ein sinkendes Durchschnittsalter der Verkäufer, da etliche bereits ihre Einzelkanzlei oder GbR weit im Vorfeld des eigentlichen Berufsausstiegs an eine größere Einheit übertragen.

Diesen Schritt motiviert hat möglicherweise auch der Blick auf die Rendite der Kanzleien: Diese sank seit 2018 von 42 Prozent kontinuierlich auf zuletzt nur noch 35 Prozent. Die Ursache dafür sehen die Kanzleimarktexperten vor allem in steigenden Personal- und IT-Kosten, und gestiegenen Allgemeinkosten. Die Anpassung der Honorare verläuft dagegen eher schleppend.

