

**Video-Zusammenfassung**

Video-Nr.: M 1 4 12  
Video-Thema: Strategie  
Video-Titel: Kanzleiverkauf

---

**Begrüßung**

Hallo, liebe Kolleginnen und Kollegen, hier ist Ihr Patrik Luzius. Schön, dass Sie dabei sind, Ihre Steuerkanzlei jeden Tag ein Stückchen zu optimieren.

**Erfolgsimpulse**

Der Titel unseres heutigen Videos heißt: Kanzleiverkauf

In diesem Video erhalten Sie die wichtigsten Antworten zu folgenden Themen bzw. Fragen:

1. Wie sicher ist die Steuerkanzlei als größter Baustein der Altersvorsorge?
2. Wie wird in Zukunft eine Steuerkanzlei bewertet?
3. Was bedeutet Digitalisierung und Automatisierung für die Bewertung einer Steuerkanzlei?

**Hauptteil**

**1. Wie sicher ist die Steuerkanzlei als größter Baustein der Altersvorsorge?**

Achtung Schlüsselsatz zu Beginn wie im letzten Video:

Nur attraktive Kanzleien taugen als Baustein für Ihre Altersvorsorge. Der Satz gilt für Käufer und Verkäufer gleichermaßen.

Dieses Video und das folgende Video gehören zusammen, da man beide Inhalte benötigt, wenn man Kanzleien kauft oder verkauft.

Geht es Ihnen auch so? Sie sind im besten Alter und schauen schon ein bisschen weiter über den Tellerrand hinaus? Und was sehen Sie schon in weiter Ferne? Richtig! Ihren wohlverdienten Ruhestand. Sie lächeln und sagen sich: „Den habe ich mir verdient. Endlich dieses verflixte Steuerrecht hinter mir lassen, das mich den letzten Nerv kostet, das meine Ehe zerstört und mich fast in die Klapsmühle gebracht hat. Endlich in Ruhe und Frieden meinen erarbeiteten Wohlstand genießen und die Seele baumeln lassen. Ich habe ja gut vorgesorgt und mir einen schönen Kanzleiwert aufgebaut, den ich kurz vor Rentenbeginn versilbern werde. Das wird schön. Meine Kanzlei ist einen ganzen Jahresumsatz wert. Und der ist nur für mich. Gut, das Finanzamt als mein stiller Teilhaber ist auch noch an Bord, aber dann gehört mir wenigstens mehr als mein halber Jahresumsatz.“ Sie lächeln wieder, freuen sich auf Ihren letzten Arbeitstag – und richten in Gedanken schon Ihr Häuschen im Süden ein.

**Video-Zusammenfassung**

Video-Nr.: M 1 4 12

Video-Thema: Strategie

Video-Titel: Kanzleiverkauf

---

Ich möchte kein Spielverderber sein – aber so können in Zukunft nur noch Kollegen aussteigen, die eine höchst attraktive Steuerkanzlei zum Verkauf anbieten.

Für wen attraktiv? Für den potenziellen Käufer. Aber wann ist sie für ihn attraktiv?

Heute trennt sich die Spreu vom Weizen. Und das jedes Jahr schneller. Heute können nur noch moderne und attraktive Steuerkanzleien zu einem guten Preis verkauft werden. Altbackene und unattraktive Kanzleien haben erhebliche Probleme, Käufer zu finden und müssen dann teilweise mit großem Preisabschlag verschleudert werden.

Wie konnte es dazu kommen? Viele Kollegen sind nicht mit der Zeit gegangen und haben sich nicht dauernd an die Realität angepasst. Hier ein Beispiel: Früher war Speicherplatz auf Festplatten teuer und es war daher billiger, alles auszudrucken und auf Papier zu archivieren. Früher wurden Buchhaltungsauswertungen auf Papier gedruckt, dem Kunden per Post zugeschickt und Duplikate der Auswertungen in den Ordnern der Kanzlei abgelegt. Im Jahr 2018 ist es umgekehrt. Es ist heute billiger und schneller, dem Kunden die Auswertungen zu mailen und dann die Datei elektronisch auf dem Server zu archivieren. Es gibt aber heute noch Tausende von Steuerkanzleien, in denen die Papierprozesse aus den 1970er-Jahren laufen. Teurer kann man seine Kanzlei nicht führen.

Jetzt versetzen Sie sich in die Lage eines Käufers. Stellen Sie sich vor, Sie sind der Käufer und auf der Suche nach einer Steuerkanzlei, die Sie kaufen möchten. Suchen Sie nun nach einer Steuerkanzlei in hässlichen Räumen auf dem Land, mit langsamen Mitarbeitern und alten Kunden, in der Sie in Papierfluten ersticken, in der keine Homepage, keine Vorlagenverwaltung, kein Dokumentenmanagementsystem und keine einheitlichen Strukturen existieren und in der die Stammdatenverwaltung noch auf Karteikarten geführt wird? Hand aufs Herz: Würden Sie eine solche Kanzlei zum vollen Preis von einem Jahresumsatz kaufen? Ich nicht und noch nicht mal zum halben Preis. Auf Deutsch gesagt: Eine solche Kanzlei ist völlig wertlos und in Zukunft nicht mehr veräußerbar. Der einzige, der das noch nicht kapiert hat, ist der Inhaber selbst. Und denken Sie jetzt nicht, dass ich eine absolute Ausnahme beschrieben habe, wie sie in Deutschland vielleicht fünfzigmal vorkommt. Nein, es ist nicht die Ausnahme, es ist leider noch die Regel!

Es gibt Erhebungen, die besagen, dass etwa die Hälfte aller Steuerkanzleien noch keine Homepage hat. Die Hälfte! Wir sind im Jahr 2018 und nicht 1998! Alleine das spricht Bände. Heutzutage kann sich keine Firma der Welt mehr leisten, keine Homepage zu haben. Nur unser Berufsstand leistet sich das, ohne mit der Wimper zu zucken. Ich behaupte, dass die Digitalisierung und Automatisierung nahezu alle Steuerkanzleien ohne Homepage überrollen und wertlos machen wird. Denn wer keine Homepage hat, denkt nicht wie ein Unternehmer. Doch halt! Es genügt nicht, irgendeine Homepage zu haben. Es gibt Tausende Kanzleien, die zwar eine Homepage haben, die aber so schlecht und alt ist, dass sie besser abgeschaltet gehört. Ich habe Hunderte dieser Homepages gesehen, die unterirdisch schlecht waren. An dieser Stelle mein Tipp: Bitte schalten Sie eine extrem schlechte Homepage lieber ab, lassen Sie sie komplett neu überarbeiten und gehen Sie dann wieder online.

Video-Zusammenfassung

Video-Nr.: M 1 4 12

Video-Thema: Strategie

Video-Titel: Kanzleiverkauf

---

Ich habe mir auch schon viele Kanzleien live angeschaut. Es ist erschreckend, wie umständlich und teuer dort gearbeitet wird. Die Mitarbeiter werden zum Hungerlohn beschäftigt, wenig läuft digital, viele Tätigkeiten sind extrem umständlich und die vorhandene Software wird nur unzureichend genutzt. Warum ist das so? „Weil es schon immer so war.“ Meine Lieblingsausrede. Das würde funktionieren, wenn das Internet nicht erfunden worden wäre und die Digitalisierungs- und Automatisierungswelle nicht auf uns zurollen würde. Dann könnten wir noch so bequem wie früher arbeiten und dieses Buch hätte nicht entstehen müssen.

Die Frage ist extrem wichtig: Warum arbeiten Steuerkanzleien heute noch so umständlich, teuer und unprofessionell? Warum sind heute noch die Mehrzahl aller Steuerkanzleien unattraktiv? Meine Antwort: Weil es ihnen finanziell immer noch zu gut geht. Die Betonung liegt auf „noch“.

Warum sollten sie professionell Mitarbeiterführung lernen? Warum sollten sie sich anpassen und eine Digitalisierungsstrategie mit ihren Mitarbeitern festlegen und verfolgen? Warum sollten sie sich mit Onlinemarketing, Social-Media-Marketing und Neuromarketing auseinandersetzen? Warum sollten sie eine attraktive Homepage haben, die neue Mitarbeiter und Kunden anzieht? Warum sollten sie eine schlanke und kostengünstige interne Kanzleiorganisation haben und zusätzlich noch die vorhandene Software perfekt ausnutzen? Warum sollten sie sich die ganze Mühe machen, wenn der Gewinn doch so hoch ist? Wie gesagt: noch. Jede Änderung ist anstrengend, deswegen wird sie vor sich hergeschoben oder gar nicht erst angegangen. Das ist eine weitere Antwort auf die Frage, warum sich in unserem Berufsstand so wenige Kanzleien hin zu einem hochmodernen und digital arbeitenden Beratungsunternehmen entwickeln. Weil es anstrengend ist. Mal ehrlich: Was ist denn heute nicht anstrengend?

Die breite Masse ahnt zwar, dass große Veränderungen vor der Tür stehen, hofft aber immer noch, dass der Tsunami an ihnen vorbei rollt. Ein großer Trugschluss.

2. Wie wird in Zukunft eine Steuerkanzlei bewertet?

Bis heute ist es noch so, dass eine Kanzlei in der Regel nach dem Umsatzwertverfahren bewertet wird. Das bedeutet kurz gesagt, dass der durchschnittliche Jahresumsatz der letzten drei Jahre berechnet und um einmalige Umsätze bereinigt wird. Dieser Wert wird mit einem Multiplikator multipliziert, den gewisse Sachverhalte wie Standort, Alter der Mitarbeiter, Alter der Kunden etc. beeinflussen. Der heute noch marktübliche Multiplikator ist 100 % des Jahresumsatzes. Je besser Standort, Mitarbeiterstruktur und Kundenstruktur sind, desto leichter kann er auf bis zu 130 % steigen und umgekehrt auch auf 70 % sinken.

So weit, so einfach.

Deshalb haben die meisten Kanzleihinhaber heute noch im Kopf: „Meine Kanzlei ist einen Jahresumsatz wert, wenn ich mal in Rente gehe.“ Das hat in den letzten Jahrzehnten immer so gepasst, wird in der Zukunft aber nur noch passen, wenn es sich um eine sehr attraktive Kanzlei handelt.

Das Umsatzverfahren ist auch heute noch das wichtigste Bewertungsverfahren, jedoch wird das Ertragswertverfahren im Hinblick auf die zunehmende Digitalisierung und Automatisierung immer wichtiger. Das ist aus Sicht des Käufers auch verständlich, da dieser eine „Gewinnmaschine“ kaufen möchte und keine

Video-Zusammenfassung

Video-Nr.: M 1 4 12

Video-Thema: Strategie

Video-Titel: Kanzleiverkauf

---

„Umsatzmaschine“. Umsatz ist bekanntlich eigentlich nicht wichtig, wichtiger ist der Gewinn.

Vereinfacht gesagt beträgt der Kanzleiwert gemäß Ertragswertverfahren: Geplanter durchschnittlicher Gewinn in der Zukunft (ohne Unternehmerlohn) multipliziert mit einem Kapitalisierungszins für einen bestimmten Zeitraum. Zu den Berechnungen im Detail verweise ich auf die einschlägige Fachliteratur, die die Berechnung des Ertragswertes bis ins kleinste Detail erklären kann. Das soll an dieser Stelle nicht weiter besprochen werden.

Mir ist hier jedoch Folgendes wichtig: Die Digitalisierung und Automatisierung wird ganz sicher die meisten Arbeitsabläufe in einer Kanzlei so verändern, dass sie danach mit weniger Menschen und weniger Material und viel schneller als zuvor ablaufen werden. Es werden sogar Tätigkeiten und Prozesse möglich sein, die heute technisch noch gar nicht machbar sind. Verstaubte Steuerkanzleien, die behäbig laufen und unterdurchschnittliche Gewinne abwerfen, haben in Zukunft beim Ertragswertverfahren keine Chancen mehr, zu einem guten Preis verkauft werden zu können. Das wird zur traurigen Wahrheit, wenn sich die Kanzleileitung nicht aufrappelt und ihre Kanzlei nicht komplett optimiert.

3. Was bedeutet Digitalisierung und Automatisierung für die Bewertung einer Steuerkanzlei?

Wenn immer mehr EDV und immer weniger Menschen in einer Steuerkanzlei arbeiten, werden die EDV-Kosten steigen und die Personalkosten sinken. Kanzleien werden zunehmend in kleinere Räumlichkeiten umziehen, da sie nicht mehr so viel Flächen benötigen. Die Kosten für Büromaterial, Porto, Kommunikationsmedien und Versicherungen werden sinken, da mehr digital läuft. Dies führt zu einer Gewinnerhöhung – was auf den ersten Blick positiv ist.

Auf den zweiten Blick ist das jedoch nur positiv, wenn der Umsatz trotz sinkender Kosten gleichbleibt oder weiter steigt. Erst dann wäre eine Digitalisierungsstrategie erfolgreich umgesetzt. Wenn die Umsätze allerdings auch sinken oder sogar noch stärker sinken, als die Kosten fallen, dann haben diese Kanzleien ein echtes Existenzproblem. Dies geschieht zum Beispiel dann, wenn die großen und wichtigen Kunden keine Nachfolger beim Generationenwechsel haben, an andere Unternehmen verkauft werden oder sie einen anderen durchdigitalisierten Steuerberater finden, der alles günstiger anbietet. Sie sehen: Es gibt viele gefährliche Entwicklungen, die Ihre Kanzlei bedrohen, wenn Sie sich nicht laufend an die aktuelle Realität anpassen und auf dem Stand der Technik arbeiten.

Das bedeutet unter dem Strich: Die unattraktiven und nicht anpassungsfähigen Kanzleien werden massiv und sehr schnell in den nächsten Jahren an Wert verlieren. Die attraktiven und anpassungsfähigen Kanzleien werden zumindest nicht an Wert verlieren, sondern eher an Wert gewinnen. Entscheiden Sie heute selbst, zu welcher Gruppe Sie gehören möchten. Zur Gruppe der Verlierer, die ihre Altersversorgung zerstört, oder zur Gruppe der Gewinner, bei der die Käufer Schlange stehen?

Die gute Nachricht lautet: Wenn Sie in den nächsten Wochen und Monaten, nachdem Sie mein Buch „Die erfolgreiche Steuerkanzlei“ zu Ende gelesen haben oder alle Videos dieses Kurses schauen, damit beginnen, Ihre gesamte Kanzlei auf allen Ebenen

**Video-Zusammenfassung**

Video-Nr.: M 1 4 12  
Video-Thema: Strategie  
Video-Titel: Kanzleiverkauf

---

- attraktiver,
- moderner und
- schneller zu machen,

bleibt Ihnen noch genügend Zeit, zur Gruppe der Gewinner zu gehören. Wenn Sie diese Entscheidung erst in fünf Jahren treffen, werden Sie sehr sicher zu der Gruppe der Verlierer gehören. Ich habe das Buch geschrieben und den Videokurs gedreht, damit Ihnen das nicht passiert, denn mir liegt unser Berufsstand sehr am Herzen.

**Kurz-Zusammenfassung**

Fassen wir nochmal kurz zusammen: Was waren die 3 wesentlichsten Punkte von heute:

1. Sie wissen, wie sicher die Steuerkanzlei als größter Baustein der Altersvorsorge noch ist oder sein kann.
2. Sie wissen, wie in Zukunft eine Steuerkanzlei bewertet wird.
3. Sie wissen, was die Digitalisierung und Automatisierung für die Bewertung einer Steuerkanzlei bedeutet.

**Umsetzung in Ihrer Kanzlei (siehe unten im Downloadbereich)**

Ich möchte Sie noch auf den Downloadbereich unterhalb dieses Videos aufmerksam machen. Dort finden Sie alles Wichtige zur Umsetzung der Inhalte dieses Videos. Je mehr Ideen und Maßnahmen Sie in Ihrer Kanzlei umsetzen, desto erfolgreicher werden Sie!

**Verabschiedung**

Herzlichen Dank fürs Zuschauen. Ich wünsche Ihnen ganz viel Spaß und Erfolg bei der Umsetzung! Setzen Sie möglichst viel schon in der nächsten Woche um! Es lohnt sich! Und denken Sie immer daran:

**Weniger Worte, mehr Transporte!**

Ihr Patrik Luzius

---

**Downloadbereich**

Ihr Umsetzungsplan (To-Do-Liste) als Excel-Datei

**Video-Zusammenfassung**

Video-Nr.: M 1 4 12  
Video-Thema: Strategie  
Video-Titel: Kanzleiverkauf

---

Video-Zusammenfassung