

WARUM BUY-AND-BUILD-ANSÄTZE IM STEUERBERATUNGSMARKT ERWARTUNGEN VERFEHLEN WERDEN

INHALT

1. Der Referent
2. Meine These
3. Relevanz – oder: Investoren müssen Steuerberatungen lieben
4. Investmentthese
5. Die Herausforderung
6. Fazit

DER REFERENT



Benjamin Bein, Rechtsanwalt und Partner bei PPR & PARTNER

Benjamin ist Trusted Advisor für Private-Equity-Entscheider:innen und berät Finanzinvestoren und mittelständische Unternehmen im Zusammenhang mit M&A-Transaktionen und unternehmerischen Grundlagenentscheidungen.

MEINE THESE

- 50% der aktuellen Buy-and-Builds im Steuerberatermarkt werden die eigenen Erwartungen innerhalb der kommenden drei Jahre verfehlen.

Nicht, weil

- Steuerberatung unattraktiv wäre,

sondern weil

- die Investmentthese nicht so einfach umzusetzen ist.

RELEVANZ

-

ODER: INVESTOREN MÜSSEN STEUERBERATUNG LIEBEN

- Unwiderstehliche Eigenschaften:
 - Recurring Revenues
 - Hohe Mandantenbindung (schonmal den Steuerberater gewechselt?)
 - Geringe Konjunkturabhängigkeit (Publizitätspflichten, Voranmeldungen, Steuererklärungen)
 - Massives Nachfolgeproblem (möchte kaum noch jemand machen)
 - Fragmentierter Markt (ca. 60.000 Steuerberaterkanzleien)
 - Digitalisierungs- /KI-Potenzial (Buzzword No. 1)

INVESTMENTTHESE

- Ausgangspunkt: Viele Einzelkanzleien mit geringen Multiples (5-7x EBITDA)
 - Market Roll-up (Konsolidierung)
 - Prozessoptimierung (Standarisierung, Digitalisierung, KI-Einsatz)
 - Shared Services (Plattform)
- Ziel: Plattform konsolidierter Kanzleien mit höheren Multiples (10-15x EBITDA)
- Frage: Wie viel Wertschöpfung entsteht operativ?

DIE HERAUSFORDERUNG

-

ÜBERBLICK

- Die drei Haupt-Herausforderungen:
 - Kulturkonflikt
 - Integrationsschwierigkeiten
 - Regulatorisches Minenfeld

DIE HERAUSFORDERUNG - KULTURKONFLIKT

- Nicht notwendig deckungsgleiche Interessen
 - Klassischer Steuerberater: Reputation, Langfristigkeit, qualitative Beratung vor maximaler Effizienz/Profit
 - Private Equity: Wachstum, Effizienz, Profit, Exit
- Sobald Kulturkonflikt zu „Loss of Talent“ führt, wird es schwierig.

DIE HERAUSFORDERUNG - INTEGRATIONSSCHWIERIGKEITEN

- Meist extrem kleinteilige Konsolidierung
 - Unterschiedliche IT-Systeme
 - Unterschiedliche Bearbeitungsstandards
 - Wenig Berührungspunkte
- Standardisierung sehr anspruchsvoll bei typischen Einzelkanzleien.

DIE HERAUSFORDERUNG - REGULATORISCHES MINENFELD

- Fremdbesitzverbot
 - Pro-Argument: Soll berufliche Unabhängigkeit, insbesondere Freiheit von Fremdkapitalinteressen Dritter sichern
 - Contra-Argument: Verhindert Innovation in einem Markt, der „disrupted“ wird, internationale Wettbewerbsfähigkeit geht verloren
- Kammer gegen Steuerberater/Private Equity
 - Kammer will Fremdbesitzverbot stärken (Umgehungen verhindern), Teile der Steuerberaterschaft möchte Fremdbesitzverbot lockern, um nicht auf Umgehungen angewiesen zu sein
 - Entwickelte Modelle: teils grenzwertig (Treuhand-StB/WP), teils kein echtes Equity Invest, teils nicht „Secondary-fähig“

FAZIT

- Entscheidende Frage
 - Nicht: wer kauft die meisten Kanzleien?
 - Sondern: wer schafft eine aus regulatorischer Sicht sichere Plattform, mit der echte Transformation trotz Kulturkonflikten gelingt?
 - Meine These: das schaffen nicht viele, weswegen es in den kommenden Jahren zu Plattformfusionen, Restrukturierungen und Marktaustritten kommen wird.



KONTAKT

PPR & PARTNER Rechtsanwälte PartG mbB

Königsallee 70
40212 Düsseldorf
Deutschland

Tel: +49 (0) 211 828 929 0

Fax: +49 (0) 211 828 929 29

Web: www.ppr-partner.de

benjamin.bein@ppr-partner.de