

Peter Unkelbach, Steuerberater/Wirtschaftsprüfer, Staufeu

Ermittlung des Praxiswertes von Steuerberaterpraxen

Hinweise der Bundessteuerberaterkammer und Grundsätze von Unternehmensbewertungen

A. Hinweise der Bundessteuerberaterkammer

Da es zur Zeit knapp fünfzigtausend Steuerberater gibt, werden schon aus biologischen Gründen in einem nicht geringen Umfang Praxen oder Teilpraxen in verschiedenen Rechtsformen gehandelt. Aber auch andere Gründe kommen für die Bewertung von Praxen in Frage. Die Preisobergrenze dürfte heute bei 120% des Umsatzes liegen; es kommt auf den Einzelfall an. Und hier sind wir beim Thema: Sind die „Hinweise für die Ermittlung des Praxiswertes“, beschlossen vom Präsidium der Bundessteuerberaterkammer am 14. 1. 1982¹ bei der Ermittlung in einem konkreten Fall hilfreich und praktikabel?

Die Hinweise können und wollen schon wegen des geringen Umfangs der Abhandlung (auf knapp drei Seiten werden neben Modalitäten der Preisfindung auch noch Sonderfragen wie Mandatsverluste nach Praxisübernahme, Zahlungsweise und Sicherheiten besprochen) nicht erschöpfend sein. Sie dienen eher als Darstellung der Randbedingungen einer Problemlösung, zeigen jedoch keinen Lösungsansatz auf und nehmen dem Berufsangehörigen die gebotene Unternehmensbewertung nicht ab. Daß die Hinweise fast zwangsläufig unvollständig sein müssen zeigt sich auch daran, daß in zunehmender Zahl betriebswirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Abhandlungen zur Unternehmensbewertung und zum Unternehmenskauf im allgemeinen in Buchform veröffentlicht werden.

Die Hinweise stellen zunächst fest, daß auf die bereinigten Umsätze der letzten zwölf Monate, in Ausnahmefällen auf die der letzten drei Jahre abzustellen ist. Der Umsatz soll über eine Mandantenliste nachgewiesen werden. In größeren Zeitabständen sich wiederholende Arbeiten (wie Vermögenssteuererklärungen) sollen zeitanteilig berücksichtigt werden, persönlichkeitsgebundene Umsätze sollen eliminiert werden. Auf den so ermittelten Jahresumsatz soll ein einheitlicher Prozentsatz angewandt werden. Für 1982 werden 100% genannt.

An dieser Stelle müssen den Verfassern der Hinweise Zweifel an ihren Ratschlägen gekommen sein, denn sie weisen darauf hin, daß die Leistungsfähigkeit des Erwerbers nicht überfordert werden soll, und daß der Prozentsatz bei Vorliegen besonderer Umstände zu modifizieren sei. Es werden genannt: Regionale Besonderheiten, über- oder unterdurchschnittlicher Reingewinn, geografische Streuung der Mandate, organisatorischer Zustand der Praxis, Risiken und Chancen und insbesondere das Risiko des Verlustes von Mandaten.

Nur wie diese möglicherweise nicht unbedeutenden Umstände – insbesondere für den Erwerber einer Praxis – zu berücksichtigen sind, bleibt unerörtert, während Theorie² und Praxis³ bereits fundierte Methoden veröffentlicht hatten.

Einfach scheint die Bewertung von Freiberufler-Praxen im Vergleich zu (anderen) Unternehmen nicht zu sein, denn auch neuere Arbeiten (wie Gratz⁴, Wehmeier⁵ oder Wollny⁶) tun sich nicht leicht bei der Kernfrage: Wie bewertet man den Wert der (übertragbaren) Mandantenbeziehungen, also den Praxiswert?

Auch die generell anwendbaren Aussagen des Instituts der Wirtschaftsprüfer^{7,8} lösen nicht das Problem der Bewertung

des Praxiswertes. Deshalb wird im WP-Handbuch⁹ diese Problematik gesondert aufgearbeitet.

B. Funktionen der Unternehmensbewertung

Da das Bewertungsergebnis durch die Bewertungsaufgabe beeinflußt wird, sollen mögliche Funktionen des Bewerbers eines Unternehmens, also auch einer Praxis, aufgezeigt werden.

Die neutrale Gutachterfunktion dient der Ermittlung eines objektivierten Wertes eines Unternehmens, „wie es steht und liegt“. Dieser ist Ausgangsgrundlage für die – im Rahmen der Beratungs- und Schiedsgutachterfunktion – zu ermittelnden Werte.

In der Beratungsfunktion wird ein Entscheidungswert ermittelt, der angibt, was ein Unternehmenserwerber höchstens bezahlen darf (Preisobergrenze), bzw. was ein Unternehmensverkäufer mindestens erhalten muß (Preisuntergrenze).

Die Schiedsgutachterfunktion übernimmt der Bewerter zur Ermittlung eines „Arbitrium- oder Schiedsspruchwertes“, der als fairer Einigungspreis die subjektiven, aber konfliktären Wertvorstellungen von Käufer- und Verkäuferparteien zum Ausgleich bringt.

In der Argumentationsfunktion wird vom Bewerter ein „Argumentationswert“ zur Unterstützung einer Partei im Hinblick auf die Durchsetzung eines angestrebten Verhandlungsergebnisses ermittelt.

Eine Praxisbewertung als Entscheidungsrechnung¹⁰ ist somit unter der Beratungsfunktion zu subsumieren.

C. Bewertungsmodell für die Funktion eines neutralen Gutachters

I. Terminologische Vorbemerkungen

1. Substanzwert

Entsprechend der Terminologie der Unternehmensbewertung¹¹ wird der Substanzwert definiert als die auf einen bestimmten Stichtag nach dem Grundsatz der Einzelbewertung mittels Preisen bewertete Summe der einzelnen Vermögensposten abzüglich des Fremdkapitals (direkte Methode).

Dieser Substanzwert im weiteren Sinne eines Gesamtrekonstruktionswertes umfaßt alle aktivierbaren und in der Handelsbilanz nicht aktivierbaren immateriellen Vermögensgegenstände (nicht aktivierbar ist beispielsweise der Wert der selbstgeschaffenen Mandantenbeziehungen).

Eine enge Version des Substanzwertes ist der Bilanzwert, der bezüglich des Umfangs der einbezogenen Vermögenspo-

1) Bundessteuerberaterkammer: Berufsrechtliches Handbuch, hier Tz. 5.2.2. Hinweise für die Ermittlung des Praxiswertes, 1983.

2) Vgl. Moxter, Grundsätze ordnungsgemäßer Unternehmensbewertung, Wiesbaden 1983.

3) Knief, Neue Ansätze zur Bewertung von Wirtschaftsprüferpraxen, DStR 1978, 21 f.

4) Gratz, Bewertung von Freiberufler-Praxen bei Veräußerung und Auseinandersetzung, DB 1987, 2421 f.

5) Wehmeier, Praxisübertragung in wirtschaftsprüfenden und steuerberatenden Berufen, Bonn 1987.

6) Wollny, Unternehmens- und Praxisübertragungen, Ludwigshafen 1988.

7) IdW (Institut der Wirtschaftsprüfer), Die Fachgutachten und Stellungnahmen, hier: Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen, HFA 2/1983, Düsseldorf 1988, S. 173 f.

8) WP-Handbuch, Institut der Wirtschaftsprüfer (Hrsg.), Wirtschaftsprüfer-Handbuch 1985/86, Düsseldorf 1985, S. 1053 f.

9) Vgl. ebenda S. 80 f.

10) Siehe Fußn. 4.

11) Vgl. Moxter (Fußn. 2), S. 41 f.

sten nur auf die (in der Handelsbilanz) aktivierten Vermögensposten abstellt (Teilproduktionswert).

2. Ertragswert

Nach einer allgemeinen Version handelt es sich bei dem Ertragswert um einen Zukunftserfolgswert, der als Gegenwartswert (Barwert) die geschätzten mit dem Unternehmen künftig erzielbaren Erfolge repräsentiert.

Der Ertragswert eines Unternehmens ist somit ein Gesamtwert für das Eigenkapital, also eine Wertziffer, die sich nicht einzelnen Wirtschaftsgütern zuordnen läßt (indirekte Methode).

3. Praxiswert

Tragende Säule der Ausübung eines freien Berufs sind die Beziehungen zu den Auftraggebern. Dieses gilt unabhängig von der rechtlichen Organisationsform, in der diese Tätigkeit stattfindet. In seiner merkantilen Bedeutung tritt der Substanzwert einer Praxis im Sinne des Teilproduktionswertes – also ohne den Wert der Mandate – generell eindeutig hinter den Wert der Mandantenbeziehungen (Praxiswert) zurück. So ermittelt *Knief*¹² den (betriebsnotwendigen) Substanzwert einer Steuerberaterpraxis mit 25% bis 40% des Umsatzes, und die Bundesteuerberaterkammer¹³ schlug die besagten 100% eines bereinigten Umsatzes als Ausgangspunkt für die Ermittlung des Praxiswertes vor.

Der Begriff Praxiswert wird hier als Synonym für Good Will, Geschäfts- oder Firmenwert verwandt.

Arithmetisch ist der Praxiswert die Differenz zwischen Ertrags- und Substanzwert¹⁴.

Betriebswirtschaftlich zeigt er an, ob der Unternehmer mehr oder weniger geschickt die Einzelwirtschaftsgüter zu Produkten kombiniert, so daß die Erlöse die Kosten übersteigen. Er muß also nicht immer positiv sein.

II. Bewertungsmodell

1. Substanzwert ohne Praxiswert

Da auch in Auseinandersetzungsfällen entgegen dem Wortlaut des § 738 BGB auf den Wert des lebenden, werbenden Unternehmens abzustellen ist¹⁵, ist unter der Going-Concern-Prämisse eine Bilanz zu erstellen, in der die übergehenden Vermögensgegenstände und eventuellen Schulden zu Wiederbeschaffungspreisen am Bewertungsstichtag ausgewiesen werden. Zweckmäßigerweise lehnt man sich bezüglich des Ansatzes und der Bewertung an eine Handelsbilanz oder Vermögensaufstellung an. Für Einzelfragen dieser Bewertung bietet die Literatur Hilfestellungen¹⁶. Offensichtlich ist die Ermittlung dieses Teilproduktionswertes nicht „das“ Problem der Praxisbewertung, so daß es die Bundessteuerberaterkammer erst gar nicht in ihren Hinweisen angesprochen hat (was aber bei ihrer „Ertragswertmethode“ nicht ohne weiteres auf der Hand liegt; so umschließt beispielsweise der *Knief*sche Praxiswert – als Ertragswert – Substanzwert und Good Will¹⁷).

2. Praxiswert

a) Ableitung der Zukunftsergebnisse

Grundsätzlich ist auf die Verhältnisse zum Bewertungsstichtag abzustellen. Es können also nur Umstände berücksichtigt werden, deren Wurzeln zum Bewertungsstichtag gelegt waren¹⁸. Dieses gilt auch für die Bewertungsfälle, in denen die Zukunft des Bewertungsstichtages zum Bewertungszeitpunkt Vergangenheit ist, und man vorschnell mit „Wertaufhellung“ argumentieren könnte¹⁹.

Die zukünftigen Erlöse sind aufgrund einer mehrjährigen

Mandantenliste (drei bis fünf Jahre) zu schätzen. Bei dieser Einzelbewertung ermittelt der Bewerter den übertragbaren Umsatz durch die Berücksichtigung der individuellen Verweilwahrscheinlichkeiten der Mandanten beim Übernehmer²⁰. Dieser allgemeine Ansatz läßt auch die Berücksichtigung mehrwertiger subjektiver Erwartungen pro Mandant zu (Wahrscheinlichkeiten unterschiedlicher Umsatzhöhen). Die Ausdehnung des Referenzzeitraumes hat den Vorteil, daß berücksichtigt wird, wie lange ein Mandant vom Übergeber bereits betreut wurde. So ist prima vista die Verweilwahrscheinlichkeit bei einem langjährigen Mandanten höher anzusetzen als bei einem kürzlich akquirierten. Einmalige Umsätze (beispielsweise: Gutachten bei Erbauseinandersetzung) sind tendenziell bei der Bewertung zu eliminieren, aber Vorsicht: Es gibt Praxen, die auf anspruchsvolle Produkte spezialisiert sind und die über einen Bodensatz von regelmäßig wiederkehrenden Umsätzen verfügen, die allgemein als aus Sonderaufträgen resultierend betrachtet werden. „Stimmt“ hier neben dem Persönlichkeits- auch das Ausbildungsprofil des Übernehmers, kann auch hierfür etwas verlangt und bezahlt werden (wobei sich hierbei möglicherweise ein Problem der Doppelzahlung stellt: Der Übernahmekandidat mit entsprechenden Anlagen hat ja im Vergleich zu den weniger Ausgebildeten schon bezahlt, sei es pagatorisch oder durch Freizeitverzicht).

Berücksichtigt werden muß auch, ob sich die Gebühren anheben lassen. Unter Marketingaspekten erscheint die Zeit kurz nach Übernahme hierfür ungeeignet, so daß es tendenziell beim alten Preisniveau zu verbleiben hat.

Von dem so ermittelten Umsatz werden die „Bürokosten“ und eine Entschädigung für die Arbeitsleistung des Praxisübernehmers²¹ abgezogen.

Hier wird es kritisch. Unstreitig ist, daß bei Kapitalgesellschaften die Personalkosten das Ergebnis geschmälert haben, so daß hier gegebenenfalls nur Anpassungen vorgenommen werden müssen, wogegen bei Personenunternehmen der Opportunitätskostenansatz angewandt werden muß.

Offensichtlich müssen die „Bürokosten“ insgesamt auch eine Verzinsung des Substanzwertes berücksichtigen (*Knief* hat dieses bei seiner Methode der zeitlich begrenzten Übergewinnkapitalisierung erkannt, leider wird sein klarer Ansatz durch Anwendung der Mittelwertmethode letztlich theoretisch verwässert²²).

Die Bürokosten müssen aber auch kalkulatorische Abschreibungen auf Wiederbeschaffungskosten mit der notwendigen Eigenkapitalbildung²³ nach Steuern enthalten. Es handelt sich nicht um eine quantité négligeable, denn der Kapitalkoeffizient steigt auch im Beratungsbereich.

Neben der persönlichen Steuer auf die betriebsnotwendigen Thesaurierungen werden aber keine persönlichen Steuern in Ansatz gebracht, da auch der Kapitalisierungszinsfuß vor Steuern (üblicherweise) berücksichtigt wird.

12) Vgl. *Knief* (Fußn. 3), S. 25.

13) Siehe Fußn. 1.

14) Vgl. *Moxter* (Fußn. 2), S. 42.

15) *H. Werner* und *H. Jung*, Zur Unwirksamkeit von Abfindungsklauseln beim Ausscheiden aus Personengesellschaften – insbesondere freiberuflichen Sozietäten, DB 1982, 1503 f.

16) Vgl. WP-Handbuch (Fußn. 8), S. 1141 f.

17) Vgl. *Knief* (Fußn. 3), S. 22.

18) Vgl. zur Rechtsprechung *Piltz* und *Wissmann*, Unternehmensbewertung beim Zugewinnausgleich nach Scheidung, NJW 1985, 2673 [2676].

19) Vgl. zur Ex-Post-Bewertung insbes. *Moxter* (Fußn. 2), S. 168 f.

20) Vgl. *Knief* (Fußn. 3), S. 24.

21) Vgl. WP-Handbuch (Fußn. 8), S. 81.

22) Siehe Fußn. 12.

23) Vgl. IdW (Fußn. 8), S. 197.

Ist in Umsatz und Ergebnis ein Trend zu erkennen, muß dieser wegen der Stichtagsproblematik berücksichtigt werden. Dieses kann (wie bei der Bundessteuerberaterkammer) durch Hervorhebung der letzten Abrechnungsperiode oder durch Durchschnittsbildung, wie im WP-Handbuch²⁴ empfohlen, geschehen.

Im Einzelfall erscheint es zweckmäßig, eine lineare Trendextrapolation durch eine zunehmende Gewichtung der letzten trendbehafteten Referenzperioden vorzunehmen.

b) Kapitalisierungszeitraum

Hier liegt wohl der sensibelste Bereich der Bewertungsproblematik von Freiberuflerpraxen allgemein. Der Kapitalisierungszeitraum soll unter zwei Aspekten diskutiert werden.

Unter dem Reproduktionsaspekt²⁵ (Substanzwertgedanke) steht die Fragestellung, in welcher Zeit es einem Berufsangehörigen gelingen kann, eine vergleichbare Praxis auf die Beine zu stellen. Ausgangsposition: Null.

Der Flüchtigkeitsaspekt hebt auf die Frage ab, wann der Erwerber – ohne eigene Akquise – mit der erworbenen Praxis quasi auf Null ist.

Der Synoptiker kommt bei diesen Überlegungen zum Ergebnis, daß sich zum Bewertungsstichtag idealtypisch im Koordinatenkreuz auf der Abszisse zwei Treppen oder präziser zwei Pyramidenhälften gegenüberstehen, die sich beim Jahresumsatz auf der Ordinate treffen.

Fraglich erscheint jeweils die zeitliche Ausdehnung auf der Abszisse. Das WP-Handbuch geht von fünf Jahren für eine mittlere Praxis aus und weist darauf hin, daß es für kleine und größere Praxen notwendig sein kann, den Kapitalisierungszeitraum zu verkürzen oder zu verlängern.

Was eine mittlere Praxis ist, bleibt aber offen. Einzelne Autoren²⁶ gehen davon aus, daß beim Aufbau einer Praxis pro Jahr ein Umsatzzuwachs von TDM 80 vorgelegt werden kann, und daß der Aufbau einer mittleren Praxis fünf Jahre währt, so daß eine mittlere Praxis bei TDM 400 liegen müßte.

Auch diese mitgeteilten Erfahrungen helfen im konkreten Bewertungsfall nicht weiter.

Statt auf eine „mittlere“ Praxis, erscheint es zweckmäßig, auf den pro Berufsangehörigen (auch angestellten) maximal bearbeitbaren Umsatz (bei Vollauslastung) abzustellen. Denn nur bei dieser Rechnung wird der mögliche Erfolg sichtbar, der dem Praxiswert zuzurechnen ist. Nehmen wir an, diese statistische Durchschnittspraxis läge bei TDM 800 Umsatz und der Aufbau dieser stellenbezogen definierten Praxis dauere 10 Jahre.

Durch diesen empirischen Ansatz werden regionale Besonderheiten wie Grad der Bedarfsdeckung für steuerliche Beratungsleistungen, Preisniveau etc. sichtbar. Notwendig ist jedoch eine Marktanalyse.

Sollte man aber nicht statt auf die durchschnittliche Reproduktionsdauer einer Praxis bis Vollbeschäftigung des berufsständischen Faktors Arbeit auf die Verflüchtigungszeit – evtl. auch statistisch ermittelt – abstellen, weil ja gerade die erworbenen Mandate sich selber finanzieren sollen? Gegen die Berücksichtigung der durchschnittlichen Verflüchtigungsdauer spricht, daß sie statistisch schwerer zu ermitteln sein dürfte, da Umsatzzahlen nach Praxisübernahme durch Neukundenakquise überlagert sind, aber auch dadurch, daß die Eigenakquise auf die erworbenen Mandate zu einem Verbleib dieser Kunden führt, ohne diese Akquise aber diese Mandanten abgewandert wären.

Fraglich erscheint es, ob es für den Kapitalisierungszeitraum eine zeitliche Grenze gibt, denn es könnte ja möglich sein, daß es bei zunehmender Berufsdichte in Zukunft auch nicht mehr möglich sein wird, in beispielsweise 15 Jahren ein

Für Ihre Praxis notiert

Das Oder-Konto im Ehegattenarbeitsverhältnis – was kommt danach?

Wer hätte gedacht, daß die Frage noch einmal so akut wird, ob für die Anerkennung eines Ehegatten-Arbeitsverhältnisses die Gehaltsüberweisung auf ein eigenes Konto des Arbeitnehmer-Ehegatten erforderlich ist bzw. ob die Überweisung auf ein sog. Oder-Konto beider Ehegatten zur Nichtanerkennung des Arbeitsverhältnisses führt. Nach einer gefestigten Rechtsprechung zu dieser Frage mußte eigentlich jeder Arbeitgeber-Ehegatte davon ausgehen, daß Überweisungen auf ein Oder-Konto ihm um den gewünschten steuerlichen Erfolg des Ehegatten-Arbeitsverhältnisses bringen würden.

Doch die Standhaften in dieser Frage kommen vielleicht zum Ziel! Mit Beschluß vom 22. 3. 1988 (VIII R 289/84, DStR 1988, 609) hat der VIII. BFH-Senat die Streitfrage noch einmal grundsätzlich aufgegriffen und dem Großen Senat des BFH zur Entscheidung vorgelegt. Wie sowohl der Vorlagebeschluß als auch die Anmerkung dazu von LS (DStR 1988, 610) erkennen lassen, hat eine Änderung der Rechtsprechung BFH-intern durchaus Befürworter. Das ist angesichts der Tatsache, daß der bisher geforderte Gehaltseingang auf einem eigenen Konto des Arbeitnehmer-Ehegatten eigentlich kein ernstzunehmendes Kriterium für die tatsächliche Durchführung des Ehegatten-Arbeitsverhältnisses darstellt, nicht weiter verwunderlich.

Doch in der Praxis mehren sich die kritischen Stimmen zu einer eventuellen Rechtsprechungsänderung.

Die Finanzverwaltung nahm die von der Rechtsprechung geforderte Gehaltszahlung auf ein eigenes Konto bisher häufig als Hauptindiz für die tatsächliche Durchführung eines Ehegatten-Arbeitsverhältnisses. In vielen Fällen wurde dann von einer weiteren Prüfung abgesehen.

Sollte die ordnungsgemäße Gehaltszahlung ihre Bedeutung verlieren, dürfte sich die Finanzverwaltung auf kritischere Bereiche konzentrieren, z. B. auf die Art und den (sachlichen und zeitlichen) Umfang der Tätigkeit des Ehegatten. Das könnte sich für die Befürworter eines von formellen Anforderungen befreiten Ehegatten-Arbeitsverhältnisses als Bumerang erweisen. Mancher käme womöglich zu der Einsicht: Wie war's vordem doch so schön, einfach getrennt zur Bank zu geh'n.

LKS

nen realen Umsatz von heute TDM 800 pro Berufsangehörigen zu erreichen.

Grundsätzlich wird man die Frage verneinen müssen. Gleichwohl dürfte ein Planungshorizont der Rechnung die Obergrenze gebieten.

c) Kapitalisierungszinsfuß

Vorliegende Beispiele greifen auf 8% zurück²⁷, wieso?

24) Ebenda S. 80 f.

25) Vgl. *Then Bergh*, Besonderheiten der Preisfindung für Kleinunternehmen und freiberufliche Praxen, Konzeption zur praktischen Durchführung, WPg 1985, 171 f.

26) Vgl. *Wehmeier* (Fußn. 5), S. 15; *Gratz* (Fußn. 4), S. 2423.

27) Vgl. *Gratz* (Fußn. 4), S. 2425 und Fußn. 12.

Nach der Theorie greift man nach dem Opportunitätskostenansatz bei der Zinsschätzung auf die erwartete künftige Ertragsfähigkeit von konkurrierenden anderweitigen Kapitalanlagemöglichkeiten (Alternativinvestitionen) zurück.

Da auch die Kapitalbindung in Praxen langfristig angelegt ist, ist nicht auf kurzfristige Festgeldanlagen, sondern beispielsweise auf die Umlaufrendite von festverzinslichen Wertpapieren abzustellen, wie sie beispielsweise in den Berichten der Deutschen Bundesbank veröffentlicht werden.

Weil man nicht bestreiten kann, daß auch in der statistisch wenig gefährdet erscheinenden Steuerberatungsbranche dank Konkurrenzdruck ein marginales Restrisiko vorhanden ist, muß das individuell vorhandene Risiko durch einen Zuschlag auf den oben abgeleiteten Basiszins in Ansatz gebracht werden. Tendenziell wird wohl gelten, daß bei hoher Rendite der Risikozuschlag erhöht werden muß.

Es versteht sich, daß die oben angesprochenen Bürokosten betriebsbezogen abzugrenzen sind, so daß zwar Bankgebühren, nicht jedoch Bankzinsen den Erfolg geschmälert oder erhöht haben.

d) Zukunftserfolg nach Zinsen

Der ermittelte Zukunftserfolg ist um die Zinsen auf den Substanzwert (ohne Praxiswert) zu mindern, denn ein Teil des laufenden Überschusses ist kausal nicht dem Praxiswert zuzuordnen (obwohl über ihn pagatorisch verdient), denn unter dem Opportunitätskostenaspekt hätte das in Anlage- und Umlaufvermögen abzüglich Schulden gebundene Kapital auch bei der Anlage in Wertpapieren einen Zins erwirtschaftet.

Es muß also gerechnet werden:

$$G = S \times i + \dot{U}$$

wobei gilt:

$$\dot{U} = G - S \times i$$

mit: G = Betriebsergebnis

S = Substanzwert (Teilreproduktionswert)

i = Kapitalisierungszinsfuß

\dot{U} = Überrendite

= Zukunftserfolg nach Zinsen auf den Substanzwert

e) Wertermittlung

Rechnerisch ermittelt sich der Praxiswert wie folgt:

$$P = \sum_{t=1}^n \frac{\dot{U}}{i} \times \frac{(1+i)^n - 1}{(1+i)^t}$$

mit:

P = Praxiswert

n = Reproduktionsdauer in Jahren

= Verflüchtigungsdauer in Jahren

Die Notwendigkeit, die jährlichen Überrenditen zu schmälern, ergibt sich im Vergleich zu anderen Wirtschaftsgütern (bspw. Maschinen) dadurch, daß hier die Periodenkapazität in der Regel konstant ist. Im vorliegenden Fall sinkt diese aber p. r. t. durch die Verflüchtigung, bzw. steigt unter dem Reproduktionsaspekt.

3) Gesamtwert der Praxis

$$\begin{aligned} & \text{Teilproduktionswert} \\ & + \text{Praxiswert} \\ & \hline & = \text{Gesamtproduktionswert} \\ & = \text{Gesamtwert der Praxis} \end{aligned}$$

4) Beispiel

	P1	P2	P3
	TDM	TDM	TDM
Umsatz	800	80	1.000
Bürokosten (ohne Zinsen)	-460	-20	-615
Einrichtungen	(200)	(10)	(250)
Zinsen auf Einrichtungen	-20	-1	-25
kalk. Gehälter f. Berufsangeh.	-120	-34	-360
Überschuß/Übergewinn	200	25	0
durchschnittl. Umsatzwachstum p.a.	(80)	(80)	(80)
max. Umsatz pro Berufsangeh.	(800)	(800)	(800)
Kapitalisierungszinssatz in %	(10)	(10)	(10)
Praxiswert	771	98	0

D. Kritik des Modells

Die Ertragswertmethode, wie in den Grundsätzen zur Durchführung von Unternehmensbewertungen des Instituts der Wirtschaftsprüfer²⁸ dargestellt, wird von der Praxis, Betriebswirtschaftslehre und zunehmend auch von der Rechtsprechung geteilt.

Fraglich erscheint daher, ob das vorgestellte Berechnungsmodell kompatibel mit diesen Grundsätzen ist. Ein Wirtschaftsprüfer soll ja fachliche Verlautbarungen seines Berufsstandes beachten und darf nur in begründeten Fällen von ihnen abweichen.

Von den angesprochenen relevanten Grundsätzen wurde der über die Bewertung der vorhandenen Ertragskraft und der Grundsatz des Substanzbezogenheit des Erfolges berücksichtigt. Wie sieht es mit dem Grundsatz der Bewertung des Managementfaktors aus, nach dem personenbezogene Wertfaktoren eliminiert werden müssen, hier es aber im wesentlichen gerade um die auf ein besonderes Vertrauensverhältnis gestützten Umsätze geht? Nun reißen auch die Umsätze aufgrund des zwischen den Mandanten und dem Steuerberater vorhandenen persönlichen Vertrauensverhältnisses nicht plötzlich bei einem Wechsel des Praxisinhabers von heute auf morgen ab. In der Regel gibt man dem Nachfolger eine Chance. Zudem gibt es auch auf der Mitarbeiter/Mandanten-Ebene persönliche Beziehungen, die sich stabilisierend auf unser Fluidum auswirken. Durch die im Modell enthaltene Verweilwahrscheinlichkeit kann aber der Managementfaktor explizit berücksichtigt werden. Kann der Übernahmekandidat a priori erkennbar einige Mandate nicht halten, geht das in die Rechnung ein.

Im übrigen ist das Modell der kombinierten zeitlich unbegrenzten Normalgewinnkapitalisierung (Zinsen auf Einrichtungen) und der zeitlich begrenzten Übergewinnkapitalisierung (Praxiswert) mit dem HFA 2/1983-Ansatz strukturgleich durch die Kombination beider Elemente²⁹:

$$GW = S + P$$

wobei gilt:

$$S = \frac{G - \dot{U}}{i} \quad (\text{unbegrenzte Lebensdauer})$$

mit:

GW = Gesamtwert des Unternehmens

Bei dem „Substanzwert“ handelt es sich um einen Teilreproduktionswert mit unbeschränkter Ertragsdauer und bei dem Praxiswert um einen Ertragswert unter Berücksichtigung der begrenzten Lebensdauer des betriebsnotwendigen immateriellen Vermögens.

E. Schlußbemerkung

Das vorgestellte Modell hat den Vorteil, daß der allgemeine Ertragswertansatz gemäß dem Ansatz des Instituts der Wirt-

28) HFA 2/1983 (Fußn. 7).

29) Vgl. IdW (Fußn. 7), S. 202.

schaftsprüfer³⁰ operationalisiert wird. Durch Marktanalysen gehen regionale Besonderheiten (wie Berufsdichte und Prokopfumsatz und -wachstum) in die Rechnung ein. Andererseits wird auch über den betrieblichen Nettoerfolg auf das praxisinterne Szenario Bezug genommen.

Die Problematik der Unternehmensbewertung und speziell die der Praxisbewertung konnte hier nur in Teilbereichen angerissen werden. Die Ausführungen zeigen jedoch, daß die gut gemeinten Hinweise der Bundessteuerberaterkammer obsolet sind und dieses schon zum Zeitpunkt ihres Beschlusses waren.

Auch ein wohlgemeinter Hinweis kann Schaden anrichten, insbesondere, wenn die Adressaten nur teilweise betriebswirtschaftlich vorbelastet sind.

Da viele Berufskollegen aber durch Kurse zum Buchprüfer und Übergangs-WP für betriebswirtschaftliche Fragen sensibilisiert werden, dürfte die Formel „Preis = Umsatz“ zunehmend nicht mehr hingenommen werden.

Im übrigen bringen die Hinweise den neutralen Gutachter in eine Zwickmühle, da er im Hinblick auf § 738 BGB weiß, daß viele Transaktionen nach der pauschalen Umsatzmethode abgewickelt werden, andererseits aber sieht, daß diese Werte durch mögliche Nettoüberschüsse nicht alimentiert werden können.

Die Kammer ist daher – auch zur Wahrung der Interessen der jüngeren Kollegen – aufgerufen, ihr Black-Box-Modell der Praxiswertbewertung durch einen betriebswirtschaftlich fundierten Ansatz zu ersetzen.

30) Vgl. *Then Bergh* (Fußn. 25), S. 174.

Walter Ludwig Eckert, Steuerberater, Rechtsbeistand und Mitglied der Rechtsanwaltskammer, Heidelberg

Riedel-Sußbauer „BRAGO“ in 6. Auflage: Unverändert desinteressiert am Steuerberater

Seit dem 1. April 1982 gilt die BRAGO auch für bedeutsame Leistungen im Rahmen der Berufstätigkeit der Steuerberater, der Steuerbevollmächtigten und der Steuerberatungsgesellschaften. Zu den seinerzeit rund 45000 Rechtsanwälten kamen durch die Schaffung eines eigenständigen Steuerberatergebührenrechts ab dem genannten Zeitpunkt rund 45000 weitere potentielle Adressaten des Gesetzgebers für das Anwaltsgebührenrecht hinzu.

Eine Erhöhung der Zahl der zur Anwendung eines Gesetzes verpflichteten Personen um gleich 45000 Verursachende... welchen Fachautor hätte dies nicht veranlaßt, seine Kommentierung auch auf den neuen Interessentenkreis auszuweiten. Nicht so die seinerzeit „neuen“ Autoren des *Riedel-Sußbauer* „Bundesrechtsanwaltsgebührenordnung“ in ihrer 5. Auflage vom April 1985. Seinerzeit, immerhin drei Jahre nach dem Inkrafttreten der Steuerberatergebührenverordnung, hatten die Autoren *Karljosef Fraunholz*, Direktor des Amtsgerichtes in Mainz, *Dr. Hans-Ludwig Keller*, jetzt Präsident des Landgerichtes in Zweibrücken, von dieser neuen Entwicklung des Gebührenrechts der Steuerberater schlicht

keine Kenntnis genommen, für sie gab es das neue Steuerberatergebührenrecht überhaupt noch nicht.

In DStR 1985 habe ich auf den Seiten 473 und 474 versucht, dem Mißfallen des steuerberatenden Berufes darüber Ausdruck zu verleihen, daß ein von seinen Namensgebern hier so angesehener Kommentar „einen ganzen Berufsstand und seine Anbindung an die BRAGO“ nicht nur keiner Kommentierung für würdig erachtete, sondern eine so bedeutsame Änderung im Bereich des Gebührenrechts der rechtsberatenden Berufe ganz offensichtlich gar nicht kannte.

Zwischenzeitlich erschien die 6. Auflage des *Riedel-Sußbauer*. Natürlich war es für einen für das Gebührenrecht der Steuerberater zuständigen Betrachter nicht ohne Interesse zu sehen, ob man denn nun in Mainz und Zweibrücken den mittlerweile 48000 Steuerberatern etwas mehr Aufmerksamkeit geschenkt hatte.

Im „Literatur- und Abkürzungsverzeichnis“ findet sich die „Steuerberatergebührenverordnung“ nicht, nach einem Kommentar zu diesem Rechtsgebiet zu suchen, war gleichermaßen erfolglos. Noch nicht einmal im „Sachregister“ war das Wort „Steuerberatergebührenverordnung“ zu finden, es ist im ganzen Buch offensichtlich gar nicht enthalten. Schamhaft wird nunmehr von einer „Verordnung vom 17. 12. 1981“ an zwei oder drei Stellen gesprochen. Das ist alles.

Unter dem Suchbegriff „Steuerberater“ finden sich schließlich ganze vier Paragraphen.

§ 1 spricht mit vier Sätzen über die Anwendbarkeit der BRAGO für Steuerberater. Die Gültigkeit für berufsgerichtliche Verfahren, für Gnadensachen und schließlich auch für die Prozeßkostenhilfe hat man schlicht übersehen, dafür aber der Mehrheit aller Steuerberater eine begrenzte Rechtsberatungserlaubnis zugewiesen, die es in dieser Auslegung (leider) gar nicht gibt.

In § 9 weist nunmehr ein einziger Satz auf das Recht des Steuerberaters im Wertfestsetzungsverfahren hin.

In Anmerkung 39 zu § 114 spricht man, unverändert gegenüber der letzten Auflage, eine längst überholte Begrenzungsregelung für den steuerlichen Berater an, ohne die völlige Gleichstellung zwischen Rechtsanwalt und Steuerberater auch im verwaltungsgerichtlichen Verfahren zu verdeutlichen (Siehe hierzu *Schmidt* in *Eckert-Böttcher* „Steuerberatergebührenverordnung“ Anmerkung 4 zu § 114 BRAGO).

Nach einem Hinweis auf die Novellierung des Steuerberatergebührenrechts zu suchen, kann man sich ohnehin schenken.

Die Zahl der maßgeblichen Kommentierungen zur BRAGO ist nicht gerade groß. Was hätte näher gelegen, nach dem „Übersehen“ eines ganzen Berufsstandes in der 5. Auflage des *Riedel-Sußbauer*, nunmehr in der 6. Auflage sich gerade dieses Berufes vertieft anzunehmen und der ausführlichen Kommentierung von *Schmidt* (a. a. O. Seiten 411 bis 546) eine zweite kritische Betrachtung gegenüberzustellen. Auch diese Gelegenheit blieb ungenutzt. Der Steuerberater wird seinen Blick auf andere Publikationen richten müssen, wenn er mehr zur „BRAGO in der Sicht des Steuerberaters“ wissen möchte.

Wie hieß es einmal in der 1. Auflage von *Riedel-Sußbauer*: „Bei näherer Beschäftigung mit dem Gebührenrecht für Rechtsanwälte enthüllte uns der zu Unrecht als spröde verrufene Stoff eine reizvolle Problematik, vor allem durch seine **Verflechtung** mit dem bürgerlichen Recht, dem Prozeßrecht aller Spielarten, dem **Standesrecht und anderen Rechtsgebieten**.“ Erneut abgedruckt wurden diese Worte zwar in der 6. Auflage, aber beherzt in der Sicht der Steuerberater hat sie keiner der genannten „neuen“ Autoren. Eine Chance, ein Werk einem ganzen Berufsstand neu zu erschließen, wurde vertan.