

Unternehmensbewertung: Das „angelehnte“ Ertragswertverfahren

Anmerkungen zu den Hinweisen der Bundessteuerberaterkammer zur Praxiswertermittlung

Dipl.-Kfm. Wirt.-Ing. Wolfgang Wehmeier, Berlin¹

1. Einleitung

Am 25. Januar 2007 hat das Präsidium der Bundessteuerberaterkammer (BStBK) die „Hinweise für die Ermittlung des Wertes einer Steuerberaterpraxis“ neu beschlossen. Sie sind im Juni 2007 veröffentlicht (abgedruckt unter II. Berufsfachlicher Teil im Berufsrechtlichen Handbuch Abschnitt 4.2.1.) und per CD-ROM Version über die regionalen Steuerberaterkammern den Berufsangehörigen zugestellt worden.

Die neue Version löst nach 17 Jahren die am 14./15. Januar 1990 noch als „*Empfehlungen* für die Ermittlung des Wertes einer Steuerberaterpraxis“ beschlossenen Ausführungen ab. Sie haben zwar gemäß BStBK keinen „verbindlichen Charakter“ und sollen dem Rat suchenden Praktiker für eigenverantwortliche Lösungen Anregungen und Beispiele geben. Erfahrungsgemäß sind die Berufsangehörigen aber geneigt, Hinweise der Berufsaufsichtsbehörde „eins zu eins“ umzusetzen und nicht sonderlich kritisch zu hinterfragen. Die auf der CD-ROM als Anlage 2 enthaltenen Excel-Tools zur Wertermittlung enthalten methodische Fehler und Falschangaben, die erläuterungs- bzw. korrekturbedürftig sind, um nicht zu verfehlten Praxiswerten zu gelangen. Um an dieser Stelle Platz einzusparen, wird empfohlen, die Ausführungen direkt im Excel-Tool nachzuvollziehen und hierfür zu öffnen².

2. Grundsätzliches

Ersichtlich handelt es sich bei der Modellrechnung zum Ertragswertverfahren (Excel-Tool: *Microsoft Excel II_4_2_1_Praxis-wert_Anlage2-Firmenwert*) um die unredigierte Wiedergabe eines praktischen Bewertungsfalles, das belegen die zahlreichen Schreibfehler: "Muster Steuerberatungskanzlei", "nahe stehnde Personen", "Dekleratationsberatung".

Unklarer wird es bei den Angaben zum Bewertungsjahr: Im Excel-Blatt: „Grundlagen“ angegeben mit „2005“ (Zelle: B4) im Excel-Blatt „Ertragswert“ per „31.12.2006“ (Zelle B4). Vermutlich sollte hier Aktualität der Zahlen suggeriert werden, führt aber wie noch nachgewiesen wird, zu diskussionswürdigen Ergebnisveränderungen.

In den Bereich des Spekulativen gerät die Frage, warum noch im Jahr 2007 auf eine Bewertungsmethode aus dem Jahr 1983 abgestellt wird („*Ertragswertmethode in Anlehnung an das Fachgutachten des Instituts der Wirtschaftsprüfer HFA 2/1983 auf Basis vergangenheitsbezogener Werte*“ (Excel-Tabelle). Im Text S. 8 wird zwar auf eine Neuerung hingewiesen (HFA 2/1983 „bzw. ES 1“) aber auch dieser „ES 1“-Stand ist überholt³, die

¹Dipl.-Kfm. Wirt.-Ing. Wolfgang Wehmeier ist Geschäftsführer des Steuerberaterverbandes Berli-Brandenburg e.V., FSB GmbH Steuerberaterakademie Berlin Brandenburg, Verbandes der Freien Berufe von Berlin e.V., Autor des Fachbuches: Wehmeier, Praxisübertragungen in wirtschaftsprüfenden und steuerberatenden Berufen, 4. Auflage 2003.

² Passend zum Korrektureenstieg: CD-ROM als Anlage 2, im Internet unter www.bstbk.de - downloads – Berufsrecht – Anlage 1 geführt.

³ HFA 2/83 gültig bis 28.06.2000, Wpg 1983, 468 ff.; IDW S 1 v. 28.6.2000 (alte Fassung gültig bis 30.12.2004), Wpg 2000, 825 ff. Wesentliche Änderungen gegen über HFA: Einheitliche Risikobehandlung - Einführung des CAPM - Einbeziehung persönlicher Steuern der Unternehmenseigner - Anwendungswahlrecht: Ertragswert- oder DCF-Verfahren - Phasenmethode: es werden nur noch zwei statt drei Phasen berücksichtigt - Maßgeblichkeit von Börsenkursen zur Plausibilitätsprüfung. Der in den BStBK-Text als „ES 1“ zitierte Entwurf v. 9.12.2004, Wpg 2005, 28 ff. der neuen IDW S 1-Fassung galt bis zum 18.10.2005. Vgl. auch Kohl/Schilling, Grundsätze objektiver Unternehmensbewertung im Sinne des IDW S 1n.F. – Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung bei steuerlichen Bewertungsanlässen, Wpg 2007, 70, m.w.N.; Der IDW ES 1 n. F. ist nach Auffassung des Arbeitskreises Unternehmensbewertung (AKU) bei Unternehmensbewertungen anzuwenden, die

Neufassung des IDW S 1 ist seit dem 18.10.2005 gültig⁴. Soweit nachfolgend die IDW-Grundsätze zur Unternehmensbewertung zitiert werden, wird auch nur noch auf diese Fundstelle Bezug genommen. Dieser Kenntnisstand war kein Geheimnis, sondern die jeweilige Neufassung des IDW-Fachgutachtens ist hinreichend diskutiert worden⁵.

Im Excel-Blatt „Firmenwert“ findet sich zwar der „ES 1“-Bezug nicht, dafür aber die Worte „Ertragswertmethode *in Anlehnung* an das Fachgutachten...“. Worin die „Anlehnung“ besteht, wird nicht erläutert. Selbstverständlich ist es der BStBK unbenommen, Methoden zu entwickeln, die sich an andere „anlehnen“. Für den praktischen Anwender wäre es deshalb hilfreich, wenn die Abweichungen der „Anlehnung“ an HFA 2/83 deutlich gemacht worden wären oder sich zumindest schlüssig erkennen ließen⁶.

So finden sich im BStBK-Text und Tabelle gleichlautend mit HFA 2/83 eine Auflistung der Faktoren zur Ertragswertberechnung, u.a. letzte Zeile: „R = Nachhaltiger Erfolg der dritten Phase“. In der folgenden Formel fehlt aber der Summand für die dritte Phase

$$R = \frac{R}{i \times (1+i)^{m+n}}$$

Nur vergessen oder bewusste „Anlehnung“ an S 1, dass nur noch zwei Phasen vorsieht?⁷ Der Annahme, dass die Verfasser damit auf die Möglichkeit der differenzierten Wertermittlung bei begrenzter oder unbegrenzter Lebensdauer des Unternehmens⁸ abstellen wollten, wird nicht gefolgt. Zumindest finden sich keine Angaben dafür, dass bei begrenzter Lebensdauer, der Barwert der künftigen Überschüsse, die aus der Aufgabe des Unternehmens resultieren, berücksichtigt wurde. So bleibt der Widerspruch zwischen Textformel und dem Excel-Blatt „Firmenwert“ Zelle J 92 offen, in der doch eine Berechnung der dritten Phase (Wert der ewigen Rente) durchgeführt wird.

Zur Bewertung mit dem Umsatzverfahren findet sich im Text (S. 6) der Hinweis „Soweit daneben ein Substanzwert abgegolten werden soll, ist dieser separat zu berechnen.“ Dem Substanzwert kommt beim Ertragswertverfahren aufgrund des fehlenden direkten Bezuges zu künftigen finanziellen Überschüssen bei der Unternehmensbewertung keine eigenständige Bedeutung mehr zu⁹. Substanzwerte sind vom Wirtschaftsprüfer nur zu ermitteln, wenn dies im Auftrag ausdrücklich festgelegt ist¹⁰. Die Definition und Ableitung des Ertragswertes aus der Formel:

Unternehmenswert = Substanzwert + (Ertragswert - Substanzwert)

Unternehmenswert = Ertragswert

erschließt sich unter Berücksichtigung der argumentativen Doppelerfassung von Substanz (insbesondere Grundstücken): Bei der Bewertung neutralen Vermögens wird die Substanz gesondert erfasst und bewertet. Für das betriebsnotwendige Vermögen hingegen wird nicht

ab dem 1. Januar 2005 durchgeführt werden und deren Bewertungsstichtag nach Einführung des Halbeinkünfteverfahrens (1. Juli 2000) und dem 1. Januar 2005 liegt, sowie in Spruchverfahren, denen Bewertungen nach den Grundsätzen des IDW S 1 zugrunde liegen.

⁴ Wpg 2005, 1303 ff. Wesentliche Änderung gegenüber IDW S 1 a.F.: Änderungen in der Ermittlung des Kapitalisierungszinssatzes (Aktienrenditen als Alternativanlage - Korrektur der unterschiedlichen Behandlung von Steuern - Ermittlung des Kapitalisierungszinssatzes nach dem Tax-CAPM), Unterstellung eines nachhaltigen Wachstums, Abwendung von der Vollausschüttungsannahme.

⁵ Aus der umfangreichen Literatur hierzu nur z.B. Wagner/Jonas/Ballwieser/Tschöpel, Weiterentwicklung der Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen (IDW S 1); Wpg 2004, 889 ff.; Baetge/Lienau, Unternehmensbewertung von Personenhandelsgesellschaften nach IDW ES 1n.F., WPg 2005, 805; Wagner/Jonas/Ballwieser/Tschöpel, Unternehmensbewertung in der Praxis - Empfehlungen und Hinweise zur Anwendung von IDW S 1, Wpg 2006, 1005 ff.

⁶ IDW S 1, Abschn. 4.7., a.a.O.

⁷ IDW S 1 Tz 84 f, Wpg 2005, 1303

⁸ ebd. Tz 93-95, a.a.O.

⁹ ebd. Tz 181, a.a.O.

¹⁰ ebd. Tz 182, a.a.O.

das Vermögen als solches ermittelt, sondern es werden die damit zu erzielenden Erfolge abgebildet.

Es wird bezweifelt, ob sich die Autoren der BStBK der Konsequenz bewusst waren, als sie den Wandel von den berufsständischen „Empfehlungen“ (Januar 1990) zu den „Hinweisen“ (Juni 2007) vollzogen. Der BGH hat es bisher als sachgerecht angesehen, wenn eine Bewertungsmethode angewendet wird, die von der zuständigen Standesorganisation empfohlen wird¹¹. Diese Rechtssicherheit wird in streitigen Fällen für den praktischen Anwender nicht mehr gegeben sein. Richter werden darauf verweisen, dass der Herausgeber lediglich beabsichtigte, Hinweise zu eigenverantwortlich zu findenden Lösungen zu geben. Dass die „Empfehlungen“ von 1990, ebenso wie die „Hinweise“ vom Juni 2007, unverbindlich sein sollen, wurde zitiert, der geänderten Überschrift wird aber eine andere Bedeutung zuzumessen sein. Die Ausführungen in den Hinweisen (4.2.1., S. 2 bis 10) selbst, geben insoweit nur den seit Jahren bekannten Meinungsstand bei der Bewertung einer freiberuflichen Steuerberater-Praxis wieder¹² („es ist alles gesagt, nur nicht von jedem“). Insoweit kann auch an dieser Stelle eine grundsätzliche weitere Auseinandersetzung unterbleiben. Nachfolgend werden nur die systematischen Mängel und rechnerischen Probleme des Excel-Tools behandelt.

3. Tabellenblatt „Grunddaten“

3.1. Kalkulatorischer Berater-(Unternehmer-)lohn

Eine der Faktoren die in die Ertragswertberechnung eingehen, ist der kalkulatorisch anzusetzende Berater-(Unternehmer-)lohn. Hierzu sind im Excel-Tabellenblatt „Grunddaten“ die Praxisart: Sozietät mit 2 Partnern genannt. Die durchschnittliche Zahl der Berufsjahre für die tätigen Berater bzw. der Erwerber wird mit 3-4 beziffert. Das Bewertungsjahr soll 2005 (?) sein, der Inflationsfaktor 1,5 % betragen.

Zur Konkretisierung werden „Gehälter angestellter Steuerberater lt. Umfrage des Steuerberaterverbandes 1999“ aufgeführt und in einer Spalte für das Jahr 2005 umgerechnet. Nicht explizit angegeben, aber ableitbar als EURO-Beträge. Bewertungsrelevant ist also die Hochrechnung des Gehalts von monatlich 4.210 € (1999) auf 4.589 € (2005) = 4.210 x 9 Prozent (6 x 1,5 % Inflationsrate) = 4.210 + 379 = 4.589 €.

Berufsjahre	1999 durchschnittlich monatlich	2005 durchschnittlich monatlich
1 - 2	3.630	3.957
3 - 4	4.210	4.589
5 - 6	4.360	4.752
7 - 8	4.590	5.003
9 - 10	4.923	5.366
>10	5.670	6.180

Daraus errechnet sich lt. Tabellenblatt „Firmenwert“ (Zeilen 17-19) ein fiktives Jahresgehalt von $(4.589 + (4.589 \times 21\% \text{ Soz.-AG})) \times 13 \text{ Gehälter} = 72.183 \text{ €}$, das in die weitere Berechnung einfließt und deshalb zu untersuchen ist.

Anmerkungen:

Welche Auswirkungen die Wahl des „richtigen“ kalkulatorischen Beraterlohns auf den Unternehmenswert hat, soll an drei Merkmalen gezeigt werden:

3.1.1. Regionale Daten

¹¹ BGH v. 24.10.1990, NJW 1991, 1547.

¹² Wehmeier, Praxisübertragungen in wirtschaftsprüfenden und steuerberatenden Berufen, 4. Auflage 2003.

Es werden Ergebnisse der Umfrage „des“ Steuerberaterverbandes zu Grunde gelegt, nicht „eines“ oder „der“ Steuerberaterverbände, sondern „des“. Konkret handelt es sich um den Steuerberaterverband Hamburg e.V.¹³, was auf eine Mitgliedschaft des Anwenders schließen lässt. Fraglich ist aber, warum nicht die neueren Umfrage-Ergebnisse des gleichen Verbandes aus 2001 oder 2003 herangezogen wurden, die im Bewertungsjahr 2005 (?) vorlagen¹⁴.

Der Rückgriff auf regionale Umfragedaten suggeriert ein hohes Maß von Bewertungssorgfalt, führt aber z.T. schon aufgrund statistischer Klassifizierungen zu weiteren Einflussmöglichkeiten. Nur zur Verdeutlichung die Daten des Landesverbandes Bayern¹⁵ für 1999 (3-5 Jahre): 55.470 €, Umfrage 2006 mit anders differenzierten Berufsjahren: 2-3 Jahre: 53.540 € bzw. 4-6 Jahre: 56.320 €.

Hinweis: Der Deutsche Steuerberaterverband e.V. (DStV) führt beginnend für das Erhebungsjahr 2005 bundeseinheitlich gestaltete Umfragen unter den Mitgliedern seiner 15 Landesverbänden durch, deren Ergebnisse als „Praxenvergleich 2006“ (2007 ff) zur Verfügung stehen.

3.1.2. Rechtsformdifferenzierung

Die Hamburger Ergebnisauswertung 2003 wurde differenzierter vorgenommen und erlaubt eine Unterteilung nach Rechtsform der Praxis in Einzelpraxis, Sozietäten und Gesellschaften. Das Durchschnittsgehalt eines angestellten Steuerberaters nach § 58 StBerG mit 3-4 Jahre Berufserfahrung betrug:

52.133 € (Einzelpraxis)
 49.507 € (Sozietät)
 57.907 € (Gesellschaften)

Im Bewertungsfall hätte der angepasste Sozietätswert (2005) 61.700 € betragen (49.507 ./ 13 = 3.808 x 3 % (Infl.) = (3.922 + (3.922 x 21 % SozV.-AG-Anteil)) x 13). Die rechnerische Differenz von 72.183 – 61.700 = 10.482 € führt zu einem „Verzicht“ auf 68.525,58 € im Gesamtergebnis (!)¹⁶. Ein klassisches „Eigentor“, wenn der Praxisinhaber die Berechnung durchgeführt haben sollte.

3.1.3. Indexierung

StBV Hamburg	1999	2001	2003	% 2003 zu 1999
3-4 Berufsjahre	54.787 €	51.851 €	53.182 €	97,07

Festzustellen ist, dass entgegen der Annahme einer jährlichen Inflationsrate von 1,5 % die Gehälter tatsächlich zurückgegangen sind und bezogen auf den Verband Hamburg 2003 nur noch rd. 97 % des Wertes von 1999 betragen. Es ist also jeweils in Frage zu stellen, ob die Indexierung mit einer persönlich bestimmten Annahme (der Verfasser präferiert den VPI - Verbraucherpreisindex¹⁷) richtig ist, oder die tatsächliche Entwicklung anhand der Gehaltsumfragen zu belegen ist.

¹³ Steuerberaterverband Hamburg e.V., Am Sandtorkai 64 a, 20457 Hamburg; Tel. 040/413 447-0; Fax 040/413 44 7 59; E-Mail: Steuerberaterverband-Hamburg@t-online.de; <http://www.steuerberaterverband-hamburg.de>

¹⁴ Die Ergebnisse liegen dem Verfasser vor, werden hier nur auszugsweise wiedergegeben.

¹⁵ Landesverband der steuerberatenden und wirtschaftsprüfenden Berufe in Bayern e.V., Implerstr. 11, 81371 München; Tel. 089/273 21 40; Fax 089/273 06 56; E-Mail: info@lswb.de; <http://www.lswb.de>

¹⁶ Ceteris paribus Klausel.

¹⁷

Ergänzend zu den vorstehenden ggfs. vorzunehmenden Modifikationen vertritt der Verfasser die Auffassung, dass ein zusätzlicher Aufschlag in Höhe von 25-30 %¹⁸ erforderlich ist. Begründet mit der Überlegung, dass es unrealistisch ist, dass eine Kanzlei dauerhaft von einem Berufsangehörigen geleitet wird, der nur das Gehalt eines Angestellten erhält. Warum sollte dieser außer der normalen Arbeitsleistung langfristig ein unternehmerisches (Mehr-)Engagement zeigen? Wäre eine dauerhafte Lösung auf reinem „Angestelltenniveau“ realistisch, könnte - in berufsrechtlicher zulässiger Form - in solche „StB-Profit-center“ investiert werden, aus denen ohne persönlichen Arbeitseinsatz der verbleibende Überschuss abgeschöpft werden könnte.

3.2. Fazit

Die vorstehende Skizzierung belegt, dass allein bei der Ermittlung des Unternehmerlohns eine variantenreiche Auswahl scheinbar neutraler Fakten besteht, die den Unternehmenswert aber massiv beeinflussen.

4. Tabellenblatt „Werte“

Die in der Excel-Tabelle angegebenen Werte für die historischen und künftigen Umsätze bzw. Betriebsausgaben können mangels Hintergrundwissen zum Bewertungsfall nicht detailliert hinterfragt und mögen als Modellrechenwerte genügen.

Aufmerksam gemacht wird auf die rückläufige Entwicklung der bisherigen Einnahmen: Ein Umsatzrückgang von rd. 17 % in drei Jahren ist zu hinterfragen (Zeile 3). Erfahrungsgemäß sind Mandanten eher an Zukunftslösungen interessiert, als an der Dokumentation der Vergangenheit (Bilanzen). Der Umsatzeinbruch um rd. Zweidrittel im Geschäftsfeld „steuerliche Strategieberatung“ fällt deshalb besonders auf (Zeile 17).

Bei den Prognosezahlen der künftigen Jahre ergibt sich im Bereich der Finanzbuchhaltung kein Mehrumsatz durch neue Geschäftsfelder, sondern der Gesamtumsatz wurde nur in die Tätigkeitsbereiche „Überwachung beim Mandanten (Zeile 8) und „laufende Erstellung“ (Zeile 9) aufgeteilt.

Die Prognose der jährlichen Steigerungsraten des Umsatzes um 2, 4 und drei Jahre mit 5 % wäre durch eine Auskunft zum Anlass der Praxisbewertung zu hinterfragen. Offenkundig liegt ein Wechsel eines Sozietätspartners vor. Nur warum scheidet dieser aus? Dazu zwei typische Fallgestaltungen:

Fall 1 Altersgründe/Tod eines Gesellschafters: Dann ist der Personentausch i.d.R. unproblematisch, die Mandanten werden sich an das neue „Gesicht“ gewöhnen.

Fall 2 zerstrittene Sozien: Wie vollzieht sich real bei Kündigung und Ausscheiden oder Ausschluss eines Gesellschafters der Wechsel? Die reale Verteilung der Mandanten erfolgt praktisch nie im Verhältnis der gesellschaftsrechtlich vereinbarten Anteilsverhältnisse, hier also 50:50. Der BGH hat mehrfach entschieden, dass die unbeschränkte Mitnahme der Mandanten für Freiberufler angemessene Form der Auseinandersetzung ist, wenn vertraglich nichts anders geregelt ist. Es soll auch nicht weiter auf die Problematik der Anrechnung dieser Mandate auf die Abfindungsansprüche behandelt werden. Hinzuwiesen ist nur auf die Erfahrung, dass bei (strittigen) Realteilungen, ein Teil der Mandanten nicht zu Sozios A oder Sozios B mitgeht/wechselt, sondern lachender Dritter ein anderer Steuerberater ist. In diesen Fällen steht also die Annahme der Erhaltung/Fortführung des

¹⁸ Der Arbeitskreis Wertermittlung Handwerk (AWH) befürwortet ebenfalls unter Berücksichtigung von Mehrarbeit, Weihnachts- und Urlaubsgeld einen „pragmatischen“ Aufschlag von 20-50 % und fordert sogar eine ausführliche Begründung wenn hiervon abgewichen werden soll; Handbuch der Unternehmensbewertung im Handwerk, S. 21, Stand 7.7.2005; <http://www.hwk-os-el.de/uploads/media/Handbuch-Unternehmensbewertung.pdf>

Umsatzes im Bewertungsjahr – und die darauf beruhenden weiteren Prognosejahre - auf wackeligen Füßen.

Vorliegend soll wahrscheinlich ein „Seniorpartner“ ausscheiden, dessen Ehepartnerin¹⁹ auch Vermieterin der Praxisräume (Hauseigentum) war. Dafür spricht, dass die Personalkosten für „nahe Angehörige“ (Zeile 28) und die Kosten für „Mieten an nahe stehende Personen“ (Zeile 31) für den Prognosezeitraum entfallen, insgesamt 56.000 € (gegenzurechnen ist die Fremdmiete in Höhe von 24.000 €, Zeile 31).

Zum unterstellten Standortwechsel der Sozietät: Handelt es sich um ein altersbedingtes (gütliches) Ausscheiden, wird eine Kanzleiverlegung innerhalb des bisherigen Nahbereichs unproblematisch sein. Die „Risikoentfernung“ kann nicht allgemein definiert werden, sondern nur anhand der örtlichen Verhältnisse abzuschätzen sein (Großstadt/Stadt/Land; grundsätzliche Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln, Parkmöglichkeit Privatfahrzeug; Veränderung der tatsächlichen Anfahrdauer usw.). Die „kritische“ Entfernung kann bei strittigen Auseinandersetzungen sinken. Mandanten haben eine durchschnittliche Verweildauer von 10,9 Jahren²⁰ beim jeweiligen Berater. Sie sind aber erfahrungsgemäß ungern bereit, außer gefühlten/offen ausgetragenen Spannungen und Querelen auch noch spürbar längere Fahrzeiten in Kauf zu nehmen. Eine erhöhte Kündigungsquote kann die Folge sein.

Die Kosten für die „nahe Angehörige“ in Höhe von 39.000 € deuten aus dem vergleichsweise nicht überhöhten Betrag darauf, dass es sich z.B. nicht um einen zu beschäftigenden Schwiegersohn („dauernde Last“²¹) handelt, sondern die Ehepartnerin des Sozius. Hierfür spricht auch der geringe Kostenansatz für „Zinsen Vorfinanzierung teilfertiger Leistungen und Außenstände“ (Zeile 43) in den historischen Werten. Die angegebene durchschnittliche Bearbeitungszeit von 14 Tagen (Zeile 45) bzw. das durchschnittliche Zahlungsziel von nur 28 Tagen (!) (Zeile 46) ist kennzeichnend für die Führung der Kanzleibuchführung und ein straffes Forderungsmanagement durch mitarbeitende weibliche Ehepartner. Dem möglichen Stirnrüzeln männlicher Leser setzt sich der Verfasser gern aus, zahllose Beispiele belegen diese These. Für die bessere/leichtere Durchsetzung gegenüber den Mandanten bei der Realisierung berechtigter Honorarforderungen spricht zum Beispiel, dass die Ehepartner die erbrachte Leistung ihres Partners/Kanzlei sehen (die langen Abend- und Wochenendstunden im Büro), nicht aber unbedingt die wirtschaftlichen Schwierigkeiten der Mandanten, die i.d.R. vorgebracht werden um verlängerte Zahlungsfristen geltend zu machen. Zu erinnern ist auch daran, dass die größte Lücke in der Erwartungshaltung der Mandanten zum Berater im Bereich der Transparenz des Preis-Leistungsverhältnisses liegt²². Das bedeutet, dass der Mandant – aufgrund der Komplexität – den Wert der erbrachten Beraterleistung, wenn überhaupt, nur schwer einschätzen kann und deshalb versucht, selbst gewährte Zahlungsziele durchzusetzen.

Der im Prognosezeitraum entfallende „nahe Angehörige“ bedeutet aber ggfs. nicht nur erhöhte Kosten für die Zinsen zur Vorfinanzierung der Außenständen und teilfertigen Leistungen, sondern sollte hinsichtlich der Mandantenbindung aufgrund sozialer Kontakte nicht unterschätzt werden. Bei strittigen Auseinandersetzungsfällen muss also nicht unbedingt der Sozius selbst Einfluss auf die Mandanten nehmen...

Nur angedeutet werden sollen die Möglichkeiten, die im Rahmen der Novellierung des 8. StBerÄndG durch die geplante Änderung des § 64 Abs. 2 StBerG künftig zulässig sein werden. Die neue Regelung ermöglicht es insbesondere, dass Steuerberater und Steuerbevollmächtigte das Inkasso ihrer Honorare auf Verrechnungsstellen übertragen. Die

¹⁹ Für die weibliche Zuordnung spricht die reine Wahrscheinlichkeit aufgrund der bundesweiten (durchschnittlichen) ca. 70 zu 30 % Verteilung männlich/weibliche Berufsangehörige.

²⁰ Quelle: IRES, DATEV-Imageanalyse 2007.

²¹ Empirische Beobachtung, keine herabsetzende Würdigung der Arbeitsleistung.

²² Ebd. 2004 und 2007.

Abtretung kann im Rahmen eines Factoring auch als Finanzierungsinstrument genutzt werden. Hierzu wurde schon im Vorfeld der Umsetzung eine von Steuerberatern betriebene Organisation („DEGEV“) gegründet, die diese Factoringleistung anbietet. Die Entscheidung über das Outsourcing des Forderungsmanagements wird unter betriebswirtschaftlichen Vorteilsaspekten und Berücksichtigung dieser Maßnahme mit Blickwinkel auf die Festigung der Mandantenbindung, nur individuell zu beurteilen und zu treffen sein.

5. Tabellenblatt „Ertragswert“

Um die Fehler und Probleme im Tabellenblatt „Ertragswert“ aufzuzeigen, wird **zeilenweise** vorgegangen.

Zeile 4: Wie vorstehend erwähnt, abweichendes Bewertungsjahr 2005 / „per 31.12.2006“.
 Zeile 15 bzw. 23: In Zeile 23 fehlt der Summand in der Formel für den nachhaltigen Erfolg.

Zeile 26: Hier wird die „unterstellte Verzinsung des Kapitals: 16 %“ angegeben. Im Textteil der „Hinweise“ 4.2.1. S. 8 findet sich der lapidare Hinweis, dass der nach Abzug des Beraterlohns verbleibende Überschuss mit einem „angemessenen Risikozins“ zu kapitalisieren ist. Nähere Erläuterungen, eine Klarstellung zur Abweichung der BStBK-Auffassung des in den „Empfehlungen“ von 1990 angewendeten Kapitalisierungszinssatzes („der für Fremdkapital geltende Zinssatz“), ein Bezug zu HFA 2/83 oder von dem gültigen IDW S 1 ganz zu schweigen, findet sich nicht. Wenn allein die Fachliteratur hierzu über Art und Höhe des (Basis-)zinssatzes²³, Risikozuschläge²⁴, Wachstumsabschlag²⁵, Fixierung von Nutzenpräferenzen²⁶, Steuerneutralität²⁷ usw. einige laufende Meter Bibliothek füllt, reichen solche „Hinweise“ der obersten Berufsorganisation nicht aus; sie regen nicht an, sondern auf! Der Einfluss des Kapitalisierungszinses auf den Unternehmenswert soll anhand folgender Tabelle verdeutlicht werden (vereinfachend das (ansonsten bestrittene) Erfolgsergebnis aus Zeile 92 mit $E = 159.523,01 \text{ €}$ und Rechenweise Zeile 95 ($U = E./i$) unterstellt).

Zins i	U
0,04	3.988.075
0,05	3.190.460
0,06	2.658.717
0,07	2.278.900
0,08	1.994.038
0,09	1.772.478
0,1	1.595.230
0,11	1.450.209
0,12	1.329.358
0,13	1.227.100
0,14	1.139.450
0,15	1.063.487
0,16	997.019
0,17	938.371

²³ IDW S 1, Tz 126, a.a.O.; Ableitung auf der Grundlage von Zinsstrukturkurven (Svensson-Methode).

²⁴ beispielhaft für viele andere Beiträge: Stehle; Die Festlegung der Risikoprämie von Aktien im Rahmen der Schätzen des Wertes von börsennotierten Kapitalgesellschaften, Wpg 2004, 906 w.N. in Fn 20,21; Gebhardt/Daske, Kapitalmarktorientierte Bestimmung von risikofreien Zinssätzen für die Unternehmensbewertung, Wpg 2005, 649; Wiese, Unternehmensbewertung und Abgeltungssteuer, Wpg 2007, 368.

²⁵ IDW S1, Tz 103f, a.a.O.

²⁶ ebd. Tz 96 f, a.a.O.

²⁷ ebd. Tz 101, 102, a.a.O.

0,18	886.239
0,19	839.595
0,2	797.615

Man mag sich an dieser Stelle den Umsatz des Bewertungsjahres mit 746.000 € mit einem Überschuss von 191.037 € vor Augen halten und den dann „passenden“ Unternehmenswert, den ein anderer Berufsangehöriger wohl noch zu zahlen bereit wäre. Ketzerische Frage, könnte es sein, dass im Fall der Bewertung wegen eines Zugewinnausgleichs der angemessene Zins noch höher als 16 % ausfällt? Oder ist eine „Punktlandung“ gewünscht, die eine Vergleichbarkeit mit der Umsatzwertmethode im angegebenen Bewertungskorridor zwischen 80-140 % ermöglichen soll (997.019 € zu 746.000 € = 133,64 %)?

Der Fachausschuss für Unternehmensbewertung und Betriebswirtschaft (FAUB)²⁸ des IDW veröffentlicht Eckdaten zur Bestimmung des Kapitalisierungszinssatzes im Rahmen von objektivierten Unternehmensbewertungen. In der Verlautbarung v. 29.06.2005²⁹ wird ein einheitlicher Basiszinssatz von rd. 4,25 % für das 2. Quartal 2005 errechnet. Stehle³⁰ hält eine Nach-Steuer-Risikoprämie von 5,5 % (Jahresende 2003/Anfang 2004) für vertretbar. Der „angemessene“ Zins könnte wie folgt ermittelt werden:

	Phase I	Phase II
Risikoloser Basiszins ³¹	4,25	4,25
Typ. ESt auf Basiszins (35%)	1,49	1,49
Basiszins nach ESt	2,76	2,76
Marktrisikoprämie	5,50	5,50
(BETA-Faktor) ³²	(1,00)	(1,00)
Risikozuschlag	5,50	5,50
Wachstumsabschlag, z.B.	0,00	1,50
Kapitalisierungszins	8,26	6,76

Sicher ist jeder der vorgenannten Tabellenwerte anzweifelbar. Hier wird aber die Prognose gewagt, dass es bis zur Angemessenheit der „unterstellten“ 16 % ein weiter Weg ist!

Zeile 29: Der erste Planungszeitraum wird per 31.12.2007 ausgewiesen. Der Wert ermittelt sich aus der Formel (=b4+365) und wird in den Zeilen 41, 53, 65, 77 fortgeschrieben, dort aber per 30.12.2008 ff. angegeben.

Zeile 31: Ausgewiesen wird ein fiktives Gehalt von 72.183,40 €. Auch wenn man die vorstehenden nachgewiesenen Probleme zur Berechnung von Beraterlöhnen völlig außer acht lässt und die Grunddaten in den Zeilen 17-19 akzeptiert, ist der Wert in Zeile 31 absolut falsch! Es wurde übersehen (?), dass hier zwei Gehälter anzusetzen gewesen wären, da es sich gemäß Grunddaten um eine Zwei-Personen-Sozietät handelt, auf deren persönlicher

²⁸ vormals: Arbeitskreis Unternehmensbewertung (AKU).

²⁹ Zur Ableitung vgl. dort im Einzelnen; Fachnachrichten des IDW Nr. 8/2005, S. 555 f

³⁰ Fn 15

³¹ Real hätte nachfolgend der Basiszinssatz per 31.12.2006 mit 4,00 % verwendet werden müssen. Hierauf wird wegen der rein rechnerischen Ableitung verzichtet.

³² Beim Ertragswertverfahren wird kein BETA-Faktor verwendet, nur in DCF-Verfahren. Hier nur zitiert, weil es explizit für den steuerberatenden Beruf keinen BETA-Faktor gibt. Die Ermittlung für die Bewertung der eigenen Praxis empfiehlt sich nur für Berufsangehörige, deren Praxen *börsennotiert* sind. Der Faktor ergibt sich als Kovarianz zwischen den Aktienrenditen des zu bewertenden Unternehmen und der Rendite eines Aktienindex, dividiert durch die Varianz des Aktienindex, vgl. IDS S1 Tz 131, Wpg 2005, 1303. Soweit in der Literatur (von Borstel/Schoor, Kauf und Bewertung einer Steuerberatungspraxis, Rz 574) ein Beta-Faktor von 0,9 genannt wurde, handelt es sich nur um ein Beispiel. Das Rechenexempel sollte den Weg veranschaulichen, nicht den BETA-Faktor empirisch belegen! Über diesen Mangel – den die Verfasser auch nicht im Auge hatten - hilft die leichtfertige Weiterzitation in einem anderen Literaturbeitrag nicht hinweg, vgl. Hötten in: Kanzleiführung professionell 2002, 112.

Leistung die Umsatzangaben beruhen. Die nachfolgenden Berechnungen der „bereinigten Erträge“ sind also grundlegend falsch und führen zu einem unhaltbaren Ergebnis.

Zeilen 38, 50, 62, 74, 86: Alle Divisorangaben sind falsch! Egal, ob man den Kapitalisierungszinsfuß in Dezimalschreibweise mit $i = p/100$ oder einen Abzinsungsfaktor mit $1/(1+p/100)^n$ verwendet (Aufzinsungsfaktor $q = 1+p/100 = 1+i$). Die angegebenen Werte lassen sich nicht von einem Kalkulationszins von $p = 16\%$ ableiten, sondern erklären(?) sich aus Zinssätzen zwischen 6,9 bis 7,6 %. Die jährlichen Ertragswerte und entsprechend die Summe in Zeile 88 (j88) beruhen also nicht auf dem angegebenen Kalkulationszinsfuß und sind nicht verwertbar.

Zeile 90: „Betrachteter Zeitraum: 60 Monate“ Richtig! Und nun?

Zeile 92: Der jährlich durchschnittlich erzielbare Erfolg soll 159.523,01 € (Zelle 92) betragen. Unabhängig davon, dass der Betrag aufgrund der darin eingehenden Summe aus Zelle J88 falsch ist, ist auch die Formel in der Zelle j 92 falsch verknüpft: $=J88/(F77-F29)*365$ mit $F77 = 30.12.2011$ und $F 29: 31.12.2007$. F29 bezieht sich aber auf Zelle B4 $=(32.12.2006)$. Die Formel berechnet statt, wie in Zeile 94 noch ausdrücklich angegeben: 60 Monate = 5 Jahre, nur 4 Jahre (1.460 statt 1.825 Tage).

	FALSCH	RICHTIG
Summe Erträge €	638.092	638.092
Jahre	4	5
Tage	1.460	1.825
Durchschnitts-Erfolg	159.523	127.618

Zeile 95: Hier findet die „Echternacher Springprozeßion der Erkenntnisfindung“ in reinster Form statt: 2 Schritte vor – drei Schritte zurück. Schritt 1 von der investitionstheoretisch ableitbaren „Empfehlung“ aus 1990 zu HFA 2/83, Schritt 2 von HFA 2/83 zu ES 1 und 3 Schritte zurück zur „Mutter-„Formel der Unternehmensbewertung, dem Wert der ewigen Rente! Die Verzinsung des Kapitals mit 16 % ermittelt den (falschen) Unternehmenswert von 997.018,82 (hier wurde richtig mit $1/p$ dividiert). Dass zum Schluss das Ertragswertverfahren noch auf die Formel der ewigen Rente reduziert wird, überrascht (schon) nicht (mehr), angekündigt wurde sie in Zeile 23 zumindest nicht.

Der richtige Ertrags-(Unternehmens-)wert wäre gewesen: $127.618 \times 6,25 = 797.615,05 \text{ €}$

Zeile 111: Der Wert beim Anteilserwerb wurde mathematisch korrekt gelöst: $997.018,82 : 2 = 498.509,41 \text{ €}$ (methodisch korrekt: $398.807,53 \text{ €}$). Ob er unter Berücksichtigung der angedeuteten Beispielfälle der Sozietätsbewertung tatsächlich gezahlt würde (Wert = Preis?), sei nur angedeutet.

Prognose: Nicht nur der Blick auf die negativ verlaufene Umsatzentwicklung in den Analysejahren, sondern die Vorlage der vorstehend analysierten „Modellrechnung“ in der Realität durch den potentiellen Soziuspartner würde jeden potentiellen Erwerber nicht nur zu längeren Preisverhandlungen veranlassen, sondern auch grundsätzliche Zweifel aufwerfen, ob der künftige Partner zum Ausbau des Geschäftsfeldes „betriebswirtschaftliche Beratung“ die nötige Qualifikation mitbringt. Als Mitglied eines DStV-Mitgliedsverbandes schöpft er aber die Hoffnung, nach erfolgreicher Weiterqualifizierung zum „Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV)“ das Geschäftsfeld selbst übernehmen zu können.

FAZIT: So hätte das Tabellenblatt „Ertragswert“ z.B. aussehen können³³:

³³ Annahmen: Kalkulatorisches Monatsgehalt (4.589 zzgl. 21 % Soz.Vers.-AG-Anteil) x 3 % Inflationsrate x 13 Gehälter = 72.411 x 2 Sozien = 144.811 €, fortgeschrieben mit jährlich 1,5 % Inflationsrate; Berücksichtigung

Bewertung per 31.12.2006		31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011	2011 ff
Umsatz		759.000	791.850	828.345	869.002	914.443	
Betriebsausgaben		560.000	570.430	596.755	608.338	620.441	
Zinsen Vorfinanzierung							
Außenstände		7.084	7.391	7.731	8.111	8.535	
Jahresüberschuss		191.916	214.029	223.858	252.553	285.457	
Fiktive GF-Gehälter (2)		144.823	146.995	149.200	151.438	153.710	
bereinigter Ertrag		47.093	67.034	74.658	101.115	131.748	
Abzgl. typisierte ESt	35%	16.483	23.462	26.130	35.390	46.112	
Netto-Ertrag		30.611	43.572	48.528	65.725	85.636	85.636
Barwertfaktor 1. Phase	8,26%	0,923702198	0,853225751	0,788126502	0,727994183	0,672449827	
Ertragswert		28.275	37.177	38.246	47.847	57.586	
Barwertfaktor 2. Phase	6,76%						14,79289941
Ertragswert 2. Phase							1.266.803
Summe Barwert 1. Phase		209.131					
Barwert 2. Phase		851.862					
Praxiswert		1.060.993					
in % zum Umsatz							
Bewertungsjahr	746.000	142,2					

6. Zusammenfassung

Die BStBK-„Hinweise für die Ermittlung des Wertes einer Steuerberaterpraxis“ sind im Januar 2007 neu beschlossen worden, aber nicht aktuell³⁴. 17 Jahre verstreichen zu lassen, um bekannte Meinungen zu wiederholen, ohne neue Erkenntnisse hinzuzufügen oder Verbesserungen zu machen, wird die Berufsangehörigen nicht anregen. Der Verweis auf nicht mehr gültige Bewertungsgrundsätze ist fachlich und rechtlich bedenklich, die zahllosen methodischen Mängel sowie einfachen (?) Fehler im Excel-Tool der Anlage 2 sind ärgerlich. Die Frist bis zur BETA-Version der CD-ROM von Juni 2007 mit Klarstellung und Korrektur sollte im einstelligen Jahresbereich liegen, die Text-Seiten 8,9, und 12 im Abschnitt 4.2.1. sind schnellstmöglich auszutauschen.

typisierter ESt von 35 % bei Überschüssen; Kalkulationszins 1. Phase 8,26 % (abzgl. 35 % ESt) - Kalkulationszins 2. Phase 6,76 % (incl. 1,5% Wachstumsabschlag; abzgl. 35 % ESt)

³⁴ Aktuell und anregend wäre z.B. gewesen, auf das Urteil des OLG Oldenburg v. 8.2.2006 - 4 UF 92/05, aufmerksam zu machen, das dem BGH die Frage neu vorlegt, ob der Praxiswert bei der Berechnung des Zugewinns tatsächlich zu berücksichtigen ist (Rev. BGH zugelassen).