

BERUFSRECHT/BERUFSSTAND

Praxisbewertung – Anmerkungen zu den Hinweisen der Bundessteuerberaterkammer vom 30. 6. 2010

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

Die Bundessteuerberaterkammer (BStBK) hat neue Hinweise zur Wertermittlung einer Steuerberaterpraxis vorgelegt, nachdem die Vorversion im Oktober 2008 „ersatzlos“ aus dem Berufsrechtlichen Handbuch entfernt wurde.² Der unverbindliche Charakter der Hinweise bleibt erhalten, ebenso der Anspruch „Anregungen zu eigenverantwortlichen Lösungen zu geben und somit die Praxisarbeit zu unterstützen“. Nachfolgend wird die Alltagstauglichkeit der Anregungen untersucht.

I. Zur Präambel

Die BStBK folgt der Wertung des IDW, dass es sich bei dem Umsatzverfahren um ein vereinfachtes Preisfindungsverfahren³ handelt, bei dem der am Markt erzielbare Preis geschätzt wird. Aber auch eine „umfassende betriebswirtschaftliche Unternehmensbewertung“ findet vor dem Auge der Rechtsprechung keine andere Wertung: „Die Ertragswertermittlung ist naturgemäß nur eine mit Unsicherheiten behaftete Schätzung und keine punktgenaue Messung“.⁴ „Unternehmensbewertungen werden notwendigerweise auf Prognosen über künftige Entwicklungen gestützt, von denen es nicht nur eine Richtige gibt und die im seltensten Fall auch so wie vorhergesagt eintreffen“.⁵

II. Zu den Bewertungsverfahren

Ziel des Umsatzverfahrens ist laut BStBK nicht die Ermittlung eines konkreten richtigen Wertes, sondern die Ermittlung einer Verhandlungsbasis für den zwischen den Vertragspartnern auszuhandelnden Kaufpreis. Fraglich ist, über was anderes als einen konkreten Wert denn verhandelt werden soll? Ähnlich unkonkret wie der zitierte „richtige“ (?) Wert ist die Präambel-Aussage, dass der ermittelte Geldbetrag umso

¹ Der Autor ist Geschäftsführer des Steuerberaterverbandes Berlin-Brandenburg e.V..

² Vgl. *Wehmeier*, Unternehmensbewertung: Das „angelehnte“ Ertragswertverfahren, Stbg 2007 S. 436.

³ IDW S1 i. d. F. vom 2. 4. 2008, IDW-FN 2008, 271, Tz. 143, 164 ff.

⁴ OLG Stuttgart vom 17. 3. 2010, 20 W 9/08, AG 2010 S. 510.

⁵ OLG Stuttgart vom 18. 12. 2009, 20 W 2/08, ZIP 2010 S. 274.

„genauer“ sein wird, je sorgfältiger die Analyse war und je besser die getroffenen Annahmen die Situation widergespiegelt haben.

Woran könnte die „Richtigkeit“ im Sinne von wahr oder falsch oder „Genauigkeit“ (Rechenstellen hinter dem Komma?) überprüft werden? Jedes einwertige Rechenergebnis ist genau, kann aber mathematisch falsch sein. „Falsche“ Bewertungs- (Preisfindungs-)ergebnisse können dagegen ebenso verhandlungsfähig sein, wie scheinbar „richtige“; dies sind subjektive Parteientscheidungen.

III. Zu den Bewertungsanlässen

Bei der Aufzählung von Bewertungsanlässen fordert die BStBK beim Eintritt bzw. Ausscheiden von Gesellschaftern, „dass der Praxiswert durch ein standardisiertes Verfahren bestimmt wird, damit einsteigende und ausscheidende Sozien mit einem nachvollziehbaren, fairen und planbaren Preis rechnen können.“ Unabhängig davon, dass diese Anforderungen auch für andere Bewertungsanlässe gelten sollten, kann auch das Umsatzverfahren nachvollziehbar, fair und planbar gestaltet werden. Durch die explizite Begründung erscheint aber fraglich, ob die BStBK das Umsatzverfahren als „standardisiertes“ Verfahren ansieht oder nur das Ertragswertverfahren in Betracht kommt.

Der Autor vertritt die Auffassung, dass auch das Umsatzverfahren bei der Bewertung von Gesellschaftsanteilen wegen eintretender oder ausscheidender Gesellschafter angewendet werden kann. Gerade die parteiseitige Einsicht, dass das Umsatzverfahren lediglich Grundlage für eine Kaufpreisfindung ist, führt zu einem „fairen“, weil ausgehandelten Ergebnis. Nicht hilfreich ist dagegen die vielfach in Verträgen noch anzufindende Regelung der Bewertung zu „berufsüblichen Methoden“. Die dadurch eröffnete Methodenvielfalt führt in der Regel durch selektive Anwendung zur streitanfälligen Besserstellung einer Partei.

Die Hinweise zum Bewertungsanlass „Zugewinnausgleich“ sind widersprüchlich und unklar: Die Wertbestimmung ist von einem „Interessengegensatz geprägt“, es geht um die Ermittlung eines objektivierten/„ausgleichenden“ Praxiswertes. Auch zu dieser

Problematik ist schon alles in der Fachliteratur gesagt,⁶ der BGH hat die Anwendung des Umsatz- und des Ertragswertverfahrens anerkannt.⁷

IV. Zu den Besonderheiten bei der Bewertung von Steuerberaterpraxen

Die BStBK verweist auf die Verbindlichkeit des Standards zur Unternehmensbewertung (IDW S1) für Wirtschaftsprüfer bei der Ermittlung objektivierter Unternehmenswerte. Diese Standards sind vom Berufsstand der Wirtschaftsprüfer anerkannt und werden bei Unternehmensbewertungen in der Praxis ganz überwiegend beachtet,⁸ gleichwohl wird auf Rechtsprechung verwiesen, dass die Vorgaben des IDW S1 keinen Rechtsnormcharakter haben, da es sich beim IDW um eine private Institution ohne Rechtssetzungsbefugnisse handelt.⁹

Die BStBK betont die personenbezogene, von höchstpersönlicher Leistung des Berufsträgers geprägte Mandatsbeziehung, so dass der Goodwill „nicht ohne flankierende Maßnahmen“ auf einen anderen Berufsangehörigen übertragen werden kann. Welche Maßnahmen dies sein sollen, wird nicht ausgeführt. Die Realität bestätigt die Absolutheit der Aussage nicht. Aus über 30 Jahren einschlägiger Erfahrung kann eine hohe Zahl von Fällen bestätigt werden, in denen der Mandatsübergang lediglich auf einem Abschiedsschreiben des Veräußerers beruhte.

Dass „flankierende“ Maßnahmen vertrauens- und mandatsstabilisierend wirken, wird nicht in Abrede gestellt, *conditio sine qua non* sind sie nicht. Als bedingt empfehlenswert hat sich der in Berufskreisen als „sanfter Übergang“ bezeichnete Weg einer zeitlich befristeten Übergangssozietät erwiesen. Grundübel¹⁰ ist, dass i. d. R. kein sorgfältig auf den Einzelfall abgestimmter Sozietätsvertrag erarbeitet wird, sondern per Handschlag auf die gedeihliche Zusammenarbeit gehofft wird. Wer will schon für „die kurze Zeit“ typische Konfliktpunkte der Sozietät ansprechen und sich damit als Skeptiker oder potenzieller Konflikträger outen.¹¹

⁶ Vgl. z. B. *Wehmeier*, Zugewinnausgleich: Praxiswert ist zu berücksichtigen – Urteilsbesprechung des BGH v. 6. Februar 2008, XII ZR 45/06, Stbg 2008 S. 173.

⁷ BFH vom 24. 10. 1990, XII ZR 101/89, FamRZ 1991 S. 43 = NJW 1991 S. 1547; vom 25. 11. 1998, XII ZR 84/97, FamRZ 1999 S. 361 = DB 1999 S. 477.

⁸ *Stilz*, Die Anwendung des Business Judgement Rule auf die Feststellung des Unternehmenswerts bei Verschmelzungen, FS Mailänder, 2006, S. 423, 436.

⁹ OLG Stuttgart vom 18. 12. 2009, 20 W 2/08, ZIP 2010 S. 274.

¹⁰ Steuerliche Fragen und Konsequenzen werden hier außer acht gelassen.

¹¹ *Wehmeier*, Pro und Contra Steuerberater-Sozietät, Kanzleiführung Professionell 2009 S. 123.

Zeitlich begrenzte Mitarbeit als „Freier Mitarbeiter“ oder als Angestellter des Erwerbers (gem. § 58 StBerG) weist dagegen mehrere Vorteile auf: Beide Überleitungsformen erlauben die gewünschte nach außen wahrnehmbare weitere Mitarbeit durch Aufnahme auf den Briefbogen des Erwerbers. Der Veräußerer sollte nur in der rechten (Adress-)Spalte deutlich gekennzeichnet als „Freier Mitarbeiter“ oder „Angestellter StB gemäß § 58 StBerG“ ausgewiesen werden. Bei Ausweis in der Kopfzeile der Geschäftspapiere droht wegen des Auftretens als Scheinsozietät die Gefahr einer gesamtschuldnerischen Haftung.

Am flexibelsten organisatorisch steuerbar ist die Form als Freier Mitarbeiter: Zum einen hinsichtlich der damit verbundenen Entlohnung des Veräußerers, zum anderen im rein psychologischen Bewusstsein des Veräußerers weiterhin „frei“ zu sein. In unteren Umsatzklassen ist oft die Mitarbeit durch eine Festanstellung gem. § 58 StBerG betriebswirtschaftlich nicht sinnvoll möglich (aber auch durch Teilzeit steuerbar).

Unterstrichen werden muss, dass für den Todesfall oder einen krankheitsbedingten Berufsunfähigkeitsfall vorgesorgt werden sollte, z. B. durch die Vereinbarung eines Praxistreuhanders oder Praxisvertreters. Eine länger als ca. sechs- bis achtwöchig anhaltende Unklarheit für das Fortbestehen der Praxis oder Nachfolge erledigt das Bewertungsproblem von allein.

V. Zur Preisfindung durch das Umsatzverfahren

Zur Preisfindung durch das Umsatzverfahren wird die Eingangsthese aus der Präambel wiederholt, dass nicht ein **konkreter richtiger** Wert das Ziel der Wertermittlung ist. Dem wird erneut entgegengehalten, dass die Parteien sich (möglicherweise) zwar über den Schätzcharakter bewusst sind, sie aber auf der Grundlage eines **konkret falschen** Wertes verhandeln sollten; dies widerspricht der Annahme rationaler Willensbildung.

1. Zur Bemessungsgrundlage

Die Modifizierung der Bemessungsgrundlage „Netto-Umsatz“ um den Drei-Jahres-Durchschnitt auch für **einmalige** Leistungen erscheint aus der Sicht des Autors nur vertretbar, wenn zumindest eine quantifizierbare Wahrscheinlichkeit für eine erneute

Beauftragung (beim gleichen Mandanten) besteht. Die bloße Bereitstellung eines Angebotes für bestehende oder neue Mandanten reicht nicht aus.

Ebenso ist der Hinweis auf die Berücksichtigung zu vom Veräußerer noch vereinbarten Auftragserweiterungen auf die Relevanz der praktischen Realisierung sorgfältig zu untersuchen. Solche eher latenten Zuschlagsmöglichkeiten sollten m. E. zur Bewertung gesondert erfasst und abgerechnet werden.

Unklar ist, welche **speziellen Abschläge** und/oder in welcher Höhe diese in der Bemessungsgrundlage beim Bewertungsanlass „Tod des Praxisinhabers“ vorgenommen werden sollten. Soweit Mandanten das Auftragsverhältnis in der Zeit vom Tod bis zur Praxisübernahme (schlüssig, d. h. auch durch konkludentes Handeln) für beendet erklären, sind ihre Honoraranteile grundsätzlich nicht mehr in die Bemessungsgrundlage einzubeziehen. Soweit Mandanten zunächst ihre schriftliche Zustimmung zur Datenübertragung (und zum vertraglichen Mandatsverhältnisses) erteilen, besteht hinsichtlich der Dauerhaftigkeit kein anderes Risiko als bei einer Übernahme zu Lebzeiten des Praxisinhabers: Der Erwerber muss das Vertrauen und die Zufriedenheit der Mandanten mit seiner Leistung gewinnen!

Ein grundsätzlich vorzunehmender vorheriger Abschlag ist m. E. nicht gerechtfertigt. Für erkennbare Risikofälle kann mit den sog. Umsatzminderungs-, -verlust- oder Springerklauseln eine Rückrechnung des Kaufpreises, d. h. die Feststellung des endgültigen Kaufpreises nach einem bestimmten Zeitraum (sechs oder zwölf Monate) vereinbart werden.

2. Zur Bestimmung des anzuwendenden Multiplikators

Der von der BStBK genannte **übliche** Bewertungsrahmen des Multiplikators zwischen 80 und 140 % deckt sich nicht mit den aktuellen Feststellungen des Autors. Die Spanne der **realisierten Kaufpreise** wird für ca. 97 % aller Fälle der Jahre ab ca. 2007 mit 80 bis 120 % beziffert. Die Divergenz zeigt die – auch von der Wissenschaft – immer wieder reklamierte Schwäche des Umsatzverfahrens auf.¹² Es gibt keine **statistisch** valide Daten oder Erhebungen über die Umsatzmultiplikatoren. Es ist bisher nicht bekannt geworden, dass die BStBK solche Daten über die Landeskammern erhebt oder auf welcher Quelle ihre Angabe beruht.

¹² Peemöller/Bömelburg/Hoferer, Ansätze zur Ertragswertermittlung von Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzleien, DStR 1994 S. 914; Peemöller/Meyer/Pries, Bewertung von Steuerberatungskanzleien, DSWR 1998 S. 78.

Soweit gewerblich tätige Praxisvermittler öffentlich Daten verbreiten, ist deren Provisionsabhängigkeit vom Kaufpreis und damit ein Eigeninteresse an hohen Multiplikatoren zu berücksichtigen. Wenn diese Vermittler allerdings von sich behaupten, dass „der Kaufpreis mit einer Unterstützung durch einen Vermittler um durchschnittlich 10 % bis 30 % höher ausfällt“,¹³ lassen sich „durchschnittliche“ Multiplikatoren von 130 % und höher zwar leicht erklären, nicht aber tatsächliche Wertsteigerungen der Praxen.

Worin liegt die Problematik, wenn die oberste Berufsorganisation einen Rahmen von 80 bis 140 % beziffert? Die praktische Erfahrung des Autors zeigt, dass solche „offiziellen“ Angaben geradezu zum „berufsüblichen“ mutieren, also zum festen Status-Quo-Rahmen, der nicht mehr verhandelbar ist. Wer will sich schon außerhalb des „Berufsüblichen“ bewegen? Der BStBK-Mittelwert beträgt entsprechend 110 %, der des Autors 100 %.

Potenziellen Veräußerern sei eine latente 10 %-Preiserhöhung durch reinen Fundstellenbezug (ohne Wertsteigerung) gegönnt, mit den betriebswirtschaftlichen Branchendaten lässt sich ein solcher Mehrbetrag (im statistischen Durchschnitt, nicht im Einzelfall!) nicht erklären.

Nach den von der BStBK zitierten Praxisvergleichen des DStV¹⁴ haben sich die Umsätze und Gewinne von 2007 bis 2009 wie folgt entwickelt:

DStV-Praxis- vergleiche 2007/2009	Einwohner in Tsd.				Umsatzklassen					
	< 100	100-500	> 500	Alle	< 200	201-400	401-600	601-1 000	1 001-2 000	> 2 000
Umsatz in %	13,6	42,9	21,0	21,3	1,1	0,0	0,0	1,1	3,8	2,7
Gewinn in %	-7,3	-4,9	-4,9	-4,4	3,8	-0,8	-1,6	-1,3	-3,0	-12,2

Soweit Abweichungen von einer im Grunde nach vergleichbaren Praxis (Umsatzhöhe, Standort, Personal) vorliegen, sollen sie gemäß BStBK durch Zu- und Abschläge vom Prozentsatz berücksichtigt werden. „Allgemeine“ (?) und „übliche“ (?) Risiken und Chancen der Mandatsbeziehungen sollen außer Betracht bleiben. Bei der praktischen Umsetzung der Bewertungshinweise ist fraglich, von welchem Prozentsatz Zu- oder Abschläge gemacht werden sollen: 80, 110 oder 140 % oder einem Zwischenwert? Festzustellen wäre „die“ typische StB-Kanzlei mit xy €-Umsatz in einer Stadt

¹³ Jost, Meine Kanzlei – meine Altersvorsorge, 2006, S. 28.

¹⁴ www.dstv.de und <http://www.dstv.de/fuer-die-praxis/praxenvergleich/auswertung>.

mit yx-Einwohnern und idealtypischen xy-Personal. Die genannten DStV-Praxisvergleiche lassen solche dreidimensionalen Vergleiche von Umsatz, Standort und Personal (Anzahl, Berufsqualifikation, Berufserfahrung, Praxiszugehörigkeit, Lebensalter?) nicht zu.

Denkbare Umstände für Zuschläge bzw. Abschläge sollen sein:

- Rendite der Praxis,
- Expansionsmöglichkeiten,
- langfristige Vertragsbindungen,
- Streuung der bestehenden Mandate,
- Überleitung durch den bisherigen Inhaber,
- organisatorischer Zustand der Praxis,
- Alter und/oder Gesundheitszustand des Kanzleihinhabers,
- Alters- und Erfahrungsunterschiede der Mitarbeiter,
- Zustand der Praxiseinrichtung und
- Vorhandensein starker/schwacher Wettbewerber o.a. ungünstiger/günstiger ((günstiger/ungünstiger Standortfaktoren.

3. Anmerkungen zu den Bewertungsmodifikationen

Nicht erörtert wird die synonyme Verwendung der Begriffe Rentabilität – Reingewinne – **Rendite** in den BStBK-Hinweisen, nachfolgend zur Orientierung die Gewinne in % aus der DStV-Praxisumfrage 2009 (= Wirtschaftsjahr 2008):

DStV-Praxis- Vergleich 2009	Einwohner in Tsd.			Umsatzklassen in T€						
	< 100	100-500	> 500	Alle	< 200	201-400	401-600	601-1 000	1 001-2 000	> 2 000
Gewinn in %	26,1	24,9	25,8	25,8	41,3	31,0	26,1	26,0	25,7	21,2

a) Expansionsmöglichkeiten

Expansionen sollen zu einem Ab- oder Zuschlag führen können. Soweit unter „Expansion“ Umsatzwachstum zu verstehen sein soll, sind diverse Wachstumsgründe denkbar: Von der rein inflationär bedingten Preissteigerung durch Erhöhung der Gegenstandswerte, Kanzleifusion, Kanzleierwerb, neue Dienstleistungsangebote beim Mandantenbestand und/oder neuen Mandanten bis zur Honorarerhöhung. Der Hinweis eines Veräußerers auf diese „Chancen“ zur Begründung eines geforderten Zuschlags dürfte nicht erfolversprechend sein. Eher ist die erwerberseitige Frage zu vermuten, warum diese Möglichkeiten nicht bisher schon genutzt wurden?

Sofern unter Expansions"möglichkeiten" explizit auch Grenzen der Expansion gesehen werden sollten, richtet sich das Interesse zwangsläufig eher auf die Person des Praxisinhabers und den zeitlichen Umfang seiner beruflichen Tätigkeit beispielsweise pro Woche. Die Analyse muss sich nicht einmal auf den Nachweis betriebswirtschaftlich relevanter Daten richten, wie erbrachte produktive und/oder abrechenbare Stunden des Praxisinhabers oder der Mitarbeiter. Allein die durchschnittlich pro Woche/Monat erbrachten Anwesenheitsstunden können ggf. eine maximale Kapazitätsgrenze aufweisen, die einen Bewertungsab- oder -zuschlag rechtfertigen könnte. Laut *Knief* „arbeitet und denkt der freiberufliche Steuerberater erfahrungsgemäß für seinen Praxis mindestens weitere 8 Stunden“.¹⁵ Folgt man dieser Erfahrungsthese, lassen sich je nach realem Arbeitsumfang Ab- oder Zuschläge in Prozent oder Euro ableiten.

b) Langfristige Vertragsbindungen

Über die Dauer von Mandatsbeziehungen gibt es nur wenig verlässliche Daten. Die IRES-Studie 2006 (im Auftrag der DATEV) weist eine durchschnittliche Mandatsdauer von 10,9 Jahren aus. Gemäß IRES-Studie 2007 haben 54 % der Mandanten noch nie ihren StB gewechselt.

Von Mandatsbeziehungen abzugrenzen ist die mögliche Dauer von Vertragsbindungen. Hier kann nicht annähernd die Rechtsprechung zum Kündigungsrecht des § 627 BGB bei „Diensten höherer Art“ reflektiert werden. Die BGH-Tendenz schmälert eher gegenteilig die Chancen von dauerhaften Vertragsbindungen.¹⁶ Das Merkmal „Langfristige Vertragsbindungen“ erscheint für Bewertungszwecke nicht geeignet. Von möglichen Ausnahmefällen abgesehen ist schon eine Fixierung der „Normaldauer“ schwierig, eine Quantifizierung von Zu- oder Abschlägen dürfte den Praktiker unter dem Gesichtspunkt der objektiven Nachvollziehbarkeit überfordern.

c) „Streuung der bestehenden Mandate“

Das Merkmal „Streuung bestehender Mandate“ weist m. E. eine ähnliche Problematik auf, einen statistisch verlässlichen „Normalzustand“ zu definieren. Der Begriff

¹⁵ *Knief*, Der kalkulatorische Unternehmerlohn für Steuerberater, DStR 2008 S. 1895.

¹⁶ Vgl. exemplarisch BGH vom 11. 2. 2010, IX ZR 114/09, DB 2010 S. 555: Ein einheitlicher Steuerberatervertrag kann nach § 627 BGB gekündigt werden, auch wenn für einen Teilbereich der Tätigkeit dauerhaft feste Bezüge vereinbart sind.

„Streuung“ ist zudem definitionsbedürftig. Sind regionale Aspekte gemeint, Branchenschwerpunkte, Tätigkeitsgebiete, Altersstrukturen? Praktikabler und aufschlussreicher erscheint eine ABC-Analyse der Mandanten, mit einer Gliederung nach Umsatz- bzw. Gewinnanteilen und deren möglichen Verlustrisiken auf Grund der vorstehend genannten Kriterien.

d) Überleitung durch den bisherigen Inhaber

Unterstützende Maßnahmen zur Übergabe der Praxis durch den Praxisinhaber sind unabhängig von der Durchführungsform wünschenswert. Diese Möglichkeit berechtigt m. E. aber nicht grundsätzlich bei Nichtdurchführbarkeit zu einem Abschlag.

e) Organisatorischer Zustand der Praxis

Der Analyse der organisatorischen Abbildung der Praxis (Auf- und Ablauforganisationen) sollte auch nach Auffassung des Autors zukünftig eine deutlich stärkere Gewichtung beigemessen werden. Trotz nunmehr seit Jahren andauernder gemeinsamer Bemühungen der BStBK, des DStV und der DATEV ist das Thema Qualitätssicherung und -management in den Praxen nicht ausreichend angekommen.¹⁷ Die unter 3.a) der BStBK-Hinweise zitierte „Verlautbarung zur Qualitätssicherung in der Steuerberaterpraxis“¹⁸ ist ein hervorragendes Hilfsmittel, die eigene Praxis einem Schnell-Check zu unterziehen. Die dort insgesamt 126 abgefragten Details könnten z. B. einwertig mit ja (1 Punkt) oder nein (0 Punkte) beantwortet werden. Möglich wäre z. B. anschließend eine Umrechnung des Punktsystems in eine Schulnote (1-6) oder hier vorzugsweise in prozentuale Zu- oder Abschläge vom Multiplikator, deren Abstufung hier **beispielsweise** beziffert ist.

Umrechnung Punktwert in Schulnote:	Spanne	Punkte	Note	%-Zu-/Abschläge
unter 30 % bis 0 %	0-38	0	6	-10%
unter 50 % bis 30 %	39-63	30	5	-5%
unter 67 % bis 50 %	64-84	50	4	0%
unter 81 % bis 67 %	85-102	67	3	5%
unter 92 % bis 81 %	103-117	81	2	10%
100 % bis 92 %	117-126	92	1	20%

f) Alter und/oder Gesundheitszustand des Kanzleihinhabers

¹⁷ Im Juli 2010 konnten bundesweit erst 182 Praxen das DStV-Qualitätssiegel ausweisen.

¹⁸ www.bstbk.de – Downloads – Fachinfos – Verlautbarung zur Qualitätssicherung in der Steuerberaterpraxis.

Ob grundsätzlich die Merkmale „Alter“ und „Gesundheit“ einen direkt zurechenbaren Wertzuschlag oder i. d. R. wohl eher Wertabschlag rechtfertigen, ist nicht nur ein sensibles, sondern ein „heißes“ Thema. Die notwendige Quantifizierung der Bewertungsabschläge zwingt zu einer typisierenden Betrachtung, was das Alter wert ist. Oder anders gefragt, was ist das „normale Ausstiegsalter“ für einen freiberuflich selbständig tätigen Steuerberater?

Nachfolgend eine Tabelle mit der aktuellsten verfügbaren Altersstruktur für Wirtschaftsprüfer,¹⁹ die eine feinere Abstufung enthält und insofern geeigneter ist, als die von der BStBK per 31. 12. 2009 veröffentlichte Übersicht. Die Altersgruppen sind reduziert auf die Altersstufen ab 60 Jahre und älter. Die zusammengefassten Altersgruppen für Steuerberater wurden analog der prozentualen Verteilung der WP-Gruppen ermittelt und zugeordnet.

Altersgruppe	1. 7. 2010	WP	1. 1. 2010	StB	Anzahl	Abschlag in %
60-64	1 083	7,7	61-70	11 851	6 176	0
65-69	995	7,1			5 675	5
70-74	600	4,3	70 u. älter	5 346	2 742	10
75-79	300	2,1			1 371	15
80 u. älter	270	1,9			1 234	20

Die Frage ist nun, für welche Altersgruppe sich pauschalierend ein Wertabschlag vornehmen lässt. Sind alle Praxen der unter 65-Jährigen ohne einen Altersabschlag zu bewerten? Die in der letzten Spalte ausgewiesenen Abschläge in Prozent sind vom Autor ohne jeglichen Anspruch auf statistische Gültigkeit oder werthaltige Relevanz nur beispielhaft angeführt. Sie sollen aber verdeutlichen, welche argumentativen Herausforderungen sich der bewertende Praktiker bei dem Versuch ausgesetzt sähe, dem BStBK-Hinweis zu folgen.

Von der Frage des „100 %-Praxiswert = Normal-Ausstiegsalter“ zu trennende Aspekt ist, ab welchem Alter der Praxisinhaber „spürt“, dass neue Mandanten ausbleiben und der Bestand mehr oder weniger kontinuierlich zerrinnt? Real wären viele Gründe zu nennen, warum die Erkenntnis hierüber negiert wird: vom Beharren auf dem glorifizierten „Lebenswerk“, der „Unverzichtbarkeit“ für die erfolgreiche Weiterführung bis zur einfachen materiellen Notwendigkeit.

¹⁹ <http://www.wpk.de/beruf-wp-vbp/statistiken.asp>. Die Berufsgruppe der vBP wird auf Grund der besonderen auslaufenden Übergangs- und Zugangsvoraussetzungen vernachlässigt.

Die real vorgetragene Forderung „Sie sind jetzt xy-Jahre alt, das macht einen Abschlag von 15 % aus“ oder „auf Grund ihrer höchst ungesunden Gesichtsfarbe sind höchstens xy % machbar“ ist ein „K.O.-Kriterium“ für jedes Gespräch. Das (vor-)schnelle Ende von Verhandlungen bei noch so rücksichtsvoller Formulierung ist vorhersehbar und nicht empfehlenswert. Soweit überhaupt relevant sollte auf die möglicherweise schon zu Tage getretene ungünstige wirtschaftliche Entwicklung und/oder andere Faktenlagen verwiesen werden. Häufig ergibt sich die vorzunehmende Wertminderung schon durch die kongruent verlaufende Alterung der Mandantschaft, so dass persönliche (be-)treffende Aussagen unterbleiben können.

Zur Weiterentwicklung der BStBK-Hinweise wird aber angeregt, eine Abschlagsstufung als Regelung in Gesellschaftsverträgen für das altersbedingte Ausscheiden von Gesellschaftern vorzusehen (die Prozentwerte sind individuell anzupassen). Das würde bedeuten, dass ein 65-jähriger ausscheidender Sozium z. B. ohne Wertabschlag sein Abfindungsguthaben zu 100% erhalten würde, höhere Altersstufen (z. B. in Fünf-Jahres-Stufen) jeweils 5 % weniger. Das freiwillige Ausscheiden von Gesellschaftern ohne eine solche gesellschaftsrechtlich klare Vereinbarung erweist sich realiter als großes Problem. Es entfällt der hinterrücks erwartete Nachweis altersgerechter Leistungsfähigkeit, die hier pauschal in keiner Weise abgesprochen werden kann und soll. Trotzdem sei vorsorglich entsprechender Reaktionen in angesprochenen Berufskreisen darauf verwiesen, dass zumindest drei Vorteile mit der vorgeschlagenen Regelung verbunden wären:

- plan- und nachvollziehbare wirtschaftliche Ergebnisse,
- personenunabhängig gleichmäßige Betroffenheit aller Gesellschafter und
- die nicht zu unterschätzende Gewissheit bzw. Abnahme der Entscheidung über den Zeitpunkt ins Privatleben.

g) Zu den Alters- und Erfahrungsunterschieden der Mitarbeiter

Grundlage für quantifizierbare Zu- oder Abschläge **wäre** die Definition eines Mitarbeiters durchschnittlichen Alters und Erfahrung. Soweit ersichtlich gibt es weder bundes- noch landesspezifische Gehaltsumfragen, die branchenbezogenen Mitarbeiterdaten mit differenzierten Lebensalterstrukturen ausweisen. So bleibt das Problem, welchen Ab- oder Zuschlag eine Praxis mit fünf gleichaltrigen Mitarbeitern von 35, 45 oder 55 Jahren rechtfertigt. Eine **Spreizung der Lebensalter** kann sinnvoll oder sogar notwendig sein. Die Beschäftigung von fünf 25-jährigen Mitarbeiterinnen kann hin-

sichtlich des potenziellen Mutterschutzes genauso riskant sein, wie fünf 50-jährige Geringqualifizierte ohne Weiterbildungsambitionen.

Auch der Erfahrungsbegriff wirft ein Fülle neuer Fragen auf: Ist auf die erreichte Berufsqualifikation abzustellen und/oder die Dauer der allgemeinen Berufserfahrung (oder mandanten-/branchen-/fachspezifische Spezialisierung) und/oder die Dauer der Praxiszugehörigkeit. Ein Mix aus allen denkbaren persönlichen und fachlichen Leistungskriterien, die zudem die künftige fachliche Ausrichtung der Kanzlei unterstützen/beinhalten, wäre das Optimum, der Versuch einer Quantifizierung ein hohes Ziel. Auch nur geringfügigste Andeutungen/Gerüchte usw., dass die/der „Neue“ Preisabschläge wegen „Euch“ vorgenommen hat oder auch nur argumentativ vorgebracht hat, dürfte die künftige Zusammenarbeit erheblich belasten oder gar gänzlich gefährden.

h) Zustand der Praxiseinrichtung

Der Kaufpreis für die Praxiseinrichtung gehört m. E. nicht in den Bereich möglicher Zu- oder Abschläge zum Multiplikator. Das Inventar (materieller Praxiswert) ist gesondert zu bewerten und wird i. d. R. nur mit einem Pauschalbetrag geschätzt. Nur auf Grund besonderer Umstände sind auffällige Missstände zu berücksichtigen, soweit sie absehbar die künftige wirtschaftliche Entwicklung nachhaltig beeinflussen, ohne dass der Erwerber sie kurzfristig abstellen könnte.

i) Vorhandensein starker/schwacher Wettbewerber o.a. ungünstiger/günstiger Standortfaktoren

Berufsangehörige mögen mehr oder weniger genaue Kenntnis davon haben, wie viele Wettbewerber am Ort niedergelassen sind; ob und wie viele davon „stark“ oder „schwach“ sind, dürfte sich einer rational nachvollziehbaren Begründung entziehen. Nachfolgend nur ein Beispiel für die in vielfältigster Form mögliche Analyse, die sog. Anbieterquote, d. h. wie viele Einwohner entfallen auf einen zur geschäftsmäßigen Hilfeleistung in Steuersachen Berechtigten?

2010	StB	WP*	vBP*	RA	FASr	Summe	Einwohner	Anbieterquote
Hamburg	3 855	400	121	9 022	222	13 620	1 772 100	130
Berlin	3 839	376	91	12 429	225	16 960	3 431 675	202
Hessen	7 662	779	268	18 795	600	28 104	6 064 953	216
Bremen	830	66	33	1 829	65	2 823	661 866	234
Nordrhein-Westfalen	22 178	1 863	979	36 909	1 145	63 074	17 933 064	284

Bayern	14 920	1 299	578	26 230	829	43 856	12 519 728	285
Baden-Württemberg	12 707	1 050	512	16 715	506	31 490	10 749 506	341
Saarland	952	82	51	1 403	47	2 535	1 030 324	406
Schleswig-Holstein	2 540	168	88	3 662	86	6 544	2 834 260	433
Niedersachsen	6 894	408	324	9 869	319	17 814	7 947 244	446
Rheinland-Pfalz	3 505	267	208	4 716	193	8 889	4 028 351	453
Sachsen	2 429	112	32	4 654	83	7 310	4 192 801	574
Mecklenburg- Vorpommern	825	30	14	1 608	33	2 510	1 664 356	663
Thüringen	1 162	38	12	2 024	37	3 273	2 267 763	693
Brandenburg	1 011	39	9	2 303	43	3 405	2 522 493	741
Sachsen-Anhalt	970	26	13	1 809	30	2 848	2 381 872	836
Deutschland	84 169	7 003	3 333	153 977	4 463	255 055	82 002 356	322

*in eigener Praxis

31. 12. 2008

Die Tabelle weist den Stadtstaat Hamburg mit der größten Wettbewerbsintensität bei dem Kriterium „Einwohnerzahl“ aus. Eine Eingrenzung wäre z. B. auf den potenziell interessanteren Kreis der Stöpl. in der Altersgruppe der 25-65-Jährigen möglich. Die Daten der Bundesländer wären im Einzelfall für eine aussagefähige Standortanalyse zumindest auf die kleinste eruierebare Standortgröße zu reduzieren.

Eine Auswahl möglicher volkswirtschaftlicher Standortkriterien mit Link-Hinweisen zur Recherche:

Arbeitslosenquote	http://www.pub.arbeitsamt.de/hst/services/statistik/000000/html/start/karten/alog_aa.htm
Arbeitslosenquote/ Kreis	http://www.pub.arbeitsagentur.de/hst/services/statistik/detail/z.html
Bruttoinlandsprodukt /Einwohner	http://www.statistikportal.de/Statistik-Portal/de_jb27_jahrtab65.asp
Check: kulturelles/schulisches Angebot	http://www.heimatbund.de/topographie/fragebogen_abapril2005.doc
Einkommensteuerkraft	http://www.insm-regionalranking.de/2009_bl_deutschland_i_einkommensteuerkraft.html
Gemeinde-Verzeichnis	http://www.statistikportal.de/Statistik-Portal/gemeindeverz.asp?G=hamburg
Gewerbean-/abmeldungen	http://www.statistikportal.de/Statistik-Portal/de_jb20_jahrtabg1.asp
Insolvenzverfahren	http://www.statistik-portal.de/Statistik-Portal/de_jb20_jahrtabg2.asp
Regionalstatistik	https://www.regionalstatistik.de/genesis/online/logon
Städteranking - div. Kriterien	http://www.insm-regionalranking.de/2009_bl_deutschland_i_insgesamt.html
Standort-INFO-System (IHK)	http://www.bw-sis.ihk.de/
Statistisches Bundesamt Deutschland	http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/
Verkehrsanbindungen	http://www.bw-sis.ihk.de/gemeinde/verkehr/index.php?rkz=8121000
Verurteilte Straftäter je 100 T Einwohner	http://www.statistik-portal.de/Statistik-Portal/de_jb07_jahrtab47.asp

Möglich ist auch eine einfache Grob-Einschätzung zweier Vergleichsstandorte mit der Vergabe von Punkten und der Umrechnung der Schulnoten/Punkte in Prozentwerte (Zu- oder Abschläge).

Schulnote 1-6		
Kriterium	Bewertungsobjekt	z. B. Alternative
Wahrnehmbarkeit für Mandanten		
Nähe zu anderen Dienstleistern		
Erreichbarkeit für Mandanten		
Parkplatzangebot		
Zentrums Lage		
Randlage		
Gewerbegebiet		
Wohngebiet		
Erweiterungsmöglichkeit Kanzleiräume		
Erreichbarkeit für Mitarbeiter		
Marktchancen im Hinblick auf Mitbewerber		
Kauf Kanzleiräume möglich		
marktübliche Mietkonditionen		
Summe Punkte	0	0
Note		
	Punkte	Note
	78	1
	65	2
	52	3
	39	4
	26	5
	13	6

Je nach gewünschter und wirtschaftlich vertretbarer Analyseintensität können die Bereiche: „Wirtschaft – Verkehrsanbindung – Kultur/Bildung/Familie – Freizeit – Sicherheit“ in unterschiedlichem Umfang ermittelt und gewertet werden.

FAZIT: Das Umsatzverfahren erlaubt und/oder erfordert z. T. die Analyse von Wirtschafts- und Lebenssachverhalten/-umständen, die beim Ertragswertverfahren nicht verfahrensimmanent sind. Es wird deshalb die Prognose gewagt, dass sich mit steigendem Analyseumfang die Summe der Wertabschläge eher erhöht als die werterhöhenden Fakten.

4. Zu den Preisanpassungsklauseln

Ob es tatsächlich im Interesse des Erwerbers ist, dass die Laufzeit von Umsatzminderungsklauseln erst nach dem tatsächlichen Ausscheiden des Altinhabers beginnen sollte, wird in Frage gestellt. Was zunächst nur nach einer Laufzeitverlängerung aussieht, schließt aber bei schlechter Vertragsabfassung nicht aus, dass Umsatzminderungen, die während der Dauer der Mitarbeit eintreten können, nicht durch Abzüge im Kaufpreis erfasst werden..

In Musterverträgen findet sich immer wieder der Begriff der „Garantie“ (für einen bestimmten Umsatz usw.). Davon abzugrenzen und bewusst sollte sein, dass die in den BStBK-Hinweisen zitierte „Gewährleistungsklausel“ nur eine gesetzliche Verpflichtung umfasst: Eine **Garantie** ist dagegen eine freiwillige vertragliche Leistung, die über die **Gewährleistung** hinausgehen kann. Veräußerer sollten sich also sorgfältig überlegen, woher sie die Gewissheit nehmen, dass die bestehenden Mandatsaufträge erhalten bleiben, so dass sie dem Erwerber einen bestimmten Umsatz/Gewinn garantieren können.

VI. Bewertung durch das Ertragswertverfahren

1. Zur Bestimmung des anzusetzenden Unternehmerlohns

Der als Kostenfaktor anzusetzende kalkulatorische Unternehmerlohn soll neben der Vergütung für einen angestellten StB-Geschäftsführer weitere Lohnzuschläge enthalten, und zwar

- Zuschläge für längere Arbeitszeit,
- unternehmerisches Risiko,
- Kosten sozialer Absicherung,
- Spezialkenntnisse,
- regionale Gegebenheiten,
- Umsatzgröße der Praxis,

zusammengefasst, der „nach individuellen Verhältnissen konkret gerechtfertigte Unternehmerlohn“.²⁰ Folgt man den von *Knief* vorgetragenen Intentionen²¹ ergibt sich folgende Ableitung für kalkulatorische Unternehmerlöhne und unter Vorwegnahme der weiter unten diskutierten Anmerkungen zum Kalkulationszinssatz entsprechende Praxiswerte²² je Umsatzklasse.

²⁰ BGH vom 6. 2. 2008, XII ZR 45/06, NJW 2008 S. 1221.

²¹ *Knief*, Zur Bewertung von Steuerberaterpraxen ab 1.1.2009, DStR 2009 S. 604 u. DStR 2008 S. 1895.

²² Die Ertragswertermittlung wurde reduziert auf die Berechnung mit der Formel der ewigen Rente.

StB >10-J. Beruf	Bemess.- Wert 2009	DStV-Praxis Vergleich 2009	Umsatzklasse in €* =<200 000 201 000 401 000 601 000 1 000 000 1 001 000 2 000 000				
			<200 000	201 000 400 000	401 000 600 000	601 000 1 000 000	1 001 000 2 000 000
Gesamtvergütung § 58 StBerG €			52 103	80 329	78 769	76 223	82 018
Normalarbeitszeit	40						
„normale“ Überstunden	6	15					
Zusatzstunden verantwortlicher StB	8						
Chefstunden	54	17,39	9 061	13 970	13 699	13 256	14 264
Gehalt mit Mehrarbeitsvergütung			61 164	94 299	92 468	89 479	96 282
Beitragsbemessungsgrenze RV/AV Ost	54.600						
Beitragsbemessungsgrenze RV/AV West	64.800						
Rentenversicherung	19,90%						
Arbeitslosenversicherung	2,80%						
Sozialversicherung Gesamt	22,70%						
Ansatz 1/2 Ost		11,60	6 334	6 334	6 334	6 334	6 334
Ansatz 1/2 West		11,60	7 517	7 517	7 517	7 517	7 517
Beitragsbemessungsgrenze PV Ost/West	44 100						
Pflegeversicherung	1,95 %						
Krankenversicherung (Durchschnitt)	14,90 %						
Ansatz 1/2 Ost/West		8,43	3 715	3 715	3 715	3 715	3 715
	Ost		71 213	104 348	102 517	99 528	106 331
	West		72 397	105 531	103 700	100 711	107 514
Zuschlag freiwillige soziale Leistungen, etc.		6	3 126	4 820	4 726	4 573	4 921
zzgl. Rentenversorgung in % des Gehalts		20	10 421	16 066	15 754	15 245	16 404
kalkulat. StB-Lohn vor Unternehmerisiko Ost			84 760	125 234	122 997	119 346	127 656
kalkulat. StB-Lohn vor Unternehmerisiko West			85 943	126 417	124 180	120 529	128 839
Zuschlag Unternehmerrisiko und -tätigkeit Ost		15	12 714	18 785	18 450	17 902	19 148
Zuschlag Unternehmerrisiko und -tätigkeit West		15	12 892	18 963	18 627	18 079	19 326
Kalkulatorischer StB-Lohn Gesamt € Ost			97 474	144 019	141 446	137 248	146 804
Kalkulatorischer StB-Lohn Gesamt € West			98 835	145 380	142 807	138 609	148 165
Multiplikator z. Gesamtlohn § 58 StBerG Ost			1,87	1,79	1,80	1,80	1,79
Multiplikator z. Gesamtlohn § 58 StBerG West			1,90	1,81	1,81	1,82	1,81

Praxiswert (überschlägig Ertragswert)

Betriebseinnahmen		113 200	301 900	493 300	785 800	1 356 200
Vorläufiges Ergebnis		46 800	93 500	128 900	204 100	350 000
Kalkulatorischer Gesamtlohn: Ost		97 474	144 019	141 446	137 248	146 804
Kalkulatorischer Gesamtlohn: West		98 835	145 380	142 807	138 609	148 165

Betriebsw. Ergebnis: Ost		-50 674	-50 519	-12 546	66 852	203 196
Betriebsw. Ergebnis: West		-52 035	-51 880	-13 907	65 491	201 835
Ertragswert Ost Ewige Rente Kap.-Zins:*	8,57	-591 298	-589 485	-146 400	780 069	2 371 014
Ertragswert West Ewige Rente Kap.-Zins:	8,57	-607 175	-605 363	-162 277	764 192	2 355 137
EW in % gem. Umsatzverfahren Ost		-522,3	-195,3	-29,7	99,3	174,8
EW in % gem. Umsatzverfahren West		-536,4	-200,5	-32,9	97,3	173,7

*vgl. Abschn. „Zur Bestimmung Kapitalisierungszins“

Modifikationen zur Bemessung des „richtigen“ Unternehmerlohns lassen sich z. B. noch durch folgende Merkmale vornehmen, deren Spanne bei Gesellschaftern vielfältiger gestaltbar ist, als bei einem Einzelpraxisinhaber:

- ▶ Alter,
- ▶ Schulabschluss,
- ▶ akademischer Grad,
- ▶ Berufsausbildung,
- ▶ Berufsqualifikationen und
- ▶ Spezialisierungen (Fachberater für...) – Arbeitszeitumfang – Praxiskriterien (Rechtsform, Umsatz/Ertrag, Mitarbeiterzahl/-qualifikation, Organisationsform/-qualität, Mandantenzahl/-rechtsformen), gesellschaftsrechtliche Vorgaben und Normen (Anteilshöhe/-fungibilität, Stimmrechte, Haftung, Vertretungs-/Geschäftsführungsrechte, Entnahmen, Gewinnverteilung, soziale Absicherung bei Krankheit, Berufsunfähigkeit, Pensionsansprüche usw., Wettbewerbsbeschränkungen).

2. Zur Bestimmung des anzuwendenden Kapitalisierungszinssatzes

„Danach ergibt sich der Kapitalisierungszinssatz aus einem **risikofreien Basiszins**, der heute von der Deutschen Bundesbank **regelmäßig** bereitgestellt wird, sowie einem unternehmensindividuellen Risikozuschlag.“²³ Gibt man auf der Homepage der Bundesbank (www.bundesbank.de/) den Begriff „Basiszins“ ein, werden 639 Treffer (Stand 28. 7. 2010) angezeigt; das macht die Auswahl des „richtigen“ Basiszinses nicht leichter. Die Bundesbank veröffentlicht regelmäßig den Basiszins gem. § 247 BGB. Für Unternehmensbewertungen ist dieser nicht der richtige, ebenso kommt der

²³ www.bstbk.de, Anmerkungen zu den Hinweisen der Bundessteuerberaterkammer vom 30. 6. 2010, S. 12.

vom BMF²⁴ veröffentlichte Basiszins **nur** bei Bewertungen gem. § 203 Abs. 2 BewG zur Anwendung.

Aufschluss gibt Rz. 117 IDW S1, nach der für Unternehmen mit (unterstellt) unbegrenzter Lebensdauer der „Basiszins von aktuellen Zinsstrukturkurven und zeitlich darüber hinausgehenden Prognosen abzuleiten“ ist. Der IDW-Fachausschuss für Unternehmensbewertung und Betriebswirtschaft (FAUB) hat für seine Mitglieder Verlautbarungen veröffentlicht, wie der einheitliche Basiszins konkret zu ermitteln ist (Umformung der Zerobondsätze für sechs Parameter gem. Svensson-Methode der Zeitreihen WT3201-WT3206). Wer sich mit den IDW-Hinweisen und der Fachliteratur nicht ausführlich beschäftigen will, kann auf die Berechnungen des Autors zurückgreifen, die quartalsweise berechnet und auf der Homepage des Steuerberaterverbandes Berlin-Brandenburg veröffentlicht werden.²⁵

Nicht nachvollziehbar ist, warum die BStBK-Hinweise keine Ausführungen über die Berücksichtigung der **persönlichen Ertragsteuer** beim Zinssatz (IDW S1 Rz. 93, 122, 123) und den zu kapitalisierenden Erträgen enthalten. Gemäß IDW Rz. 47 erfordert die Bewertung eines Einzelunternehmens oder einer Personengesellschaft stets die Berücksichtigung der persönlichen Ertragsteuern. Bei Kapitalgesellschaften ist dagegen gemäß den Bewertungsanlässen zu typisieren: so kann bei Unternehmensveräußerungen auf die unmittelbare Berücksichtigung persönlicher Steuern bei den finanziellen Überschüssen verzichtet werden (vgl. im Einzelnen Rz. 43-47).

Vereinfachend werden hier Steuersätze genannt:²⁶

²⁴ www.bundesfinanzministerium.de.

²⁵ www.stbverband-berlin-bb.de – Archiv – Basiszinssatz.

²⁶ Hierbei sind eine Reihe von Annahmen notwendig, zu denen hier nur auf weiterführende Literatur verwiesen werden kann, vgl. z.B. Wagner/Saur/Willershausen, Zur Anwendung der Neuerungen der Unternehmensbewertungsgrundsätze des IDW S1 i.d.F. 2008 in der Praxis, WPg 2008 S. 731; Dörschell/Franken/Schulte, Ermittlung eines objektivierte Unternehmenswertes für Personengesellschaften nach der Unternehmenssteuerreform 2008, WPg 2008 S. 444; Tschöpel/Wiese/Willershausen, Unternehmensbewertung und Wachstum bei Inflation, persönlicher Besteuerung und Verschuldung, WPg 2010 S. 349; Blum, Unabhängigkeit des Unternehmenswertes von der Rechnungslegung des Unternehmens, BB 2008 S. 2170; Blum, Wann lohnt sich die Thesaurierungbesteuerung für Personengesellschaften nach der Unternehmenssteuerreform 2008, BB 2008 S. 322; Berndt/Gutsche/Offenhammer, Unternehmensbewertung von Professional Service Firms: Mandanten-Cashflows als zentrale Größe, BB 2010 S. 1203; Wiese, Unternehmensbewertung und Abgeltungssteuer, WPg 2007 S. 368. Als Stichworte seien genannt: Höhe der Ausschüttungsquote, Gesellschaftsanteile im Privatvermögen oder Betriebsvermögen, Gewerbesteuer-Hebesatz, Haltedauer bei Veräußerungsgewinnbesteuerung, Teileinkünfteverfahren, Thesaurierung (§ 34a EStG), Verschuldungsgrad, Zinsschranke.

Einzelunternehmen: Grenzsteuersatz + Solidaritätszuschlag, i .d. R. 42 % + 5,5 % = 44,31 %

Personengesellschaften: typisierend 35 %

Kapitalgesellschaften: Unternehmenssteuer KapG = 15 % KSt + 5,5 % SolZ + 14 % GewSt = 29,83 %

Kapitalgesellschaften: Anteilseigner= 25 % Abgeltungsteuer + 5,5 % SolZ= 26,38 %

Die BStBK-Auffassung, dass die „Marktrisikoprämie für den deutschen Kapitalmarkt in *empirischen Studien in der Regel* mit 4 % bis 5 % angegeben“ **wird, wird** zwar in der neueren Fachliteratur der Höhe nach bestätigt, findet im Quellenbezug aber keine Stütze: Mitglieder des FAUB halten eine Marktrisikoprämie von 5 % vor ESt und 4,5 % nach ESt für vertretbar, „bis neue empirische Erkenntnisse über die tatsächliche Höhe dieser Größe bekannt sind“.²⁷

Die BStBK will die Unterschiede von Steuerberaterkanzleien zu kapitalmarktorientierten Unternehmen wegen

- fehlender Diversifikation bei der unternehmerischen Tätigkeit
- kleinen Unternehmensgröße und
- geringeren Fungibilität im Vergleich zu Aktien

im **Beta-Faktor**, dem unternehmensindividuellen Risikofaktor, berücksichtigt wissen, so dass „man – je nach Fallkonstellation – zu höheren Risikozuschlägen kommen wird“. Der Ableitung des Beta-Faktors werden in einer neueren Literaturstelle allein 128 Seiten gewidmet.²⁸ Der „normale“ Einzelpraxisinhaber dürfte mit einer wissenschaftlichen, u. a. objektiv nachvollziehbar und empirisch haltbaren Ableitung i. d. R. überfordert sein. **Keinesfalls** kann eine Literaturstelle für den Nachweis eines **Bran-chenbeta** herangezogen werden, die ihn mit 0,9 beziffert.²⁹ Es handelt sich um eine rein zu Rechenzwecken verwendete Ziffer! Die vorgenannten Unterschiede von StB-Praxen zu kapitalmarktorientierten (d. h. börsennotierten!) Unternehmen sind tat-

²⁷ Wagner/Saur/Willershausen, Zur Anwendung der Neuerung der Unternehmensbewertungsgrundsätze des IDW S1 i.d.F. 2008 in der Praxis, Wpg 2008 S. 731.

²⁸ Dörschell/Franken/Schulte, Der Kapitalisierungszinssatz in der Unternehmensbewertung, 2010, S. 118-246.

²⁹ Von Borstel/Schoor, Kauf und Bewertung einer Steuerberaterpraxis, 3. Aufl. 2003, S. 187. Unsinnig ist, wenn solche völlig aus der Luft gegriffenen Werte auch noch als Fundstellennachweis übernommen werden, vgl. <http://www.steuerberater-hoetten.de/download/dateien/werterm.pdf>, Hötten, Das Discounted-Cash-Flow-Verfahren (DCF-Verfahren) dargestellt anhand der Bewertung einer Steuerberaterpraxis: „Einem Betafaktor von 0,9 wie ihn Borstel/Schoor (2003, 175) als tendenziell vertretbar ansehen, kann m. E. zugestimmt werden“

sächlich so vielfältig, dass selbst die Quantifizierung eines Branchen-Betas (Peer Groups) eine wirkliche Herausforderung ist. Pragmatisch orientierte Praxisinhaber dürften mit einem Beta-Faktor von 1,0 den leichteren Weg gehen, ob theoretisch „richtiger“ sei dahingestellt.

Warum in den BStBK-Hinweisen die Problematik der im Kapitalisierungszins abzubildenden Wachstumsrate (Bewertungszeitraum Phase 2) nicht mal angesprochen wird, ist nicht ersichtlich. Damit wäre zumindest die Frage verbunden gewesen, ob und in welcher Höhe ein (mengen- und/oder thesaurierungsbedingter) Wachstumsabschlag im Zins gerechtfertigt ist, weil es StB gelingt, inflationäre Preissteigerungen am Markt weiterzugeben. Aufschluss dazu gibt z. B. der Vergleich des Verbraucherpreisindex (VPI) mit dem branchenspezifischen Erzeugerpreisindex (EPI) für Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung:³⁰

Jahr	VPI	EPI-WPG	Differenz	EPI-StBg	Differenz
2006	101,6	100,0	-1,6	100,0	-1,6
2007	103,9	101,8	-2,1	102,0	-1,9
2008	106,6	103,2	-3,4	104,1	-2,5
2009	107,0	103,8	-3,2	105,7	-1,3
6/2010	108,5	102,9	-5,6	104,4	-4,1

Die Tabelle zeigt, dass seit 2006 (bis 1. Quartal 2010) sowohl im Bereich Wirtschaftsprüfung als auch Steuerberatung die Preisentwicklung hinter dem Verbraucherpreisindex zurückgeblieben ist. Im Zusammenhang mit dem oben aufgeführten geringen Umsatzwachstum der Jahre 2006-2009 und der Bindung an die Gebührenverordnung lässt sich die These aufstellen, dass es dem Berufsstand nicht gelingt, inflationäre Preisentwicklungen durch Honoraranpassungen aufzufangen. Damit wäre aus der Sicht von 2006 **StB-bezogen** ein (wertsenkender) Wachstumszuschlag von (durchschnittlich) 2,3 % begründbar gewesen. Aber muss das auch für die kommenden 25,5 Jahre der restlichen Wachstumsphase gelten³¹ und insbesondere für jeden spezifischen Einzelfall? Der Kapitalisierungszins wäre wie folgt abzuleiten:

Kapitalisierungszins (Phasen I +II)		
<i>hier Einzelpraxis</i>	<i>Phase I</i>	<i>Phase II</i>
	<i>1.-5. Planjahr</i>	<i>„30-Jahre“</i>

³⁰ www.destatis.de.

³¹ Aktuelle Bestrebungen zur Anpassung der StB-Gebührenverordnung lassen andere Hoffnungen zu.

Basiszins (1. 7. 2010)	3,71	3,71
- <u>persönliche ESt (+ SolZ o. KiSt: 44,31 %)</u>	<u>1,64</u>	<u>1,64</u>
= Basiszins nach ESt	2,07	2,07
+ Marktrisikoprämie (<i>nach Steuer</i>)	4,50	4,50
<u>x Beta-Faktor (börsennotierte Unternehmen)</u>	<u>1,00</u>	<u>1,00</u>
= Risikozuschlag	4,50	4,50
- (StB-)Wachstumszuschlag	<u>0,00</u>	<u>2,30</u>
= Kapitalisierungszins %	<u>6,57</u>	<u>8,87</u>

III. Zusammenfassung

Die BStBK-Hinweise zur Bewertung einer Steuerberater-Praxis 2010 weisen die Abkehr von dem sog. modifizierten Ertragswertverfahren zum „reinen“ IDW S1-Modell auf. Die darin implizierten Probleme der Zukunftsprognose, der empirischen Nachweise sowie der grundsätzlichen theoretischen Probleme bleiben bestehen und werden durch lückenhafte Ausführungen erweitert.

Die Hinweise zum Umsatzverfahren stellen den anwendenden Praktiker erneut vor die offene Frage: Wie quantifiziere ich denn nun den Multiplikator? Die angegebene Spanne der realisierbaren Multiplikatoren ist nach Auffassung des Autors zu weit gefasst, der damit implizierte „Durchschnittswert“ zu hoch ausgewiesen. Die Verifizierung des darüber gefundenen Kaufpreises durch eine Berechnung der Kapitaldienstfähigkeit dürfte die Beteiligten auf den Boden der Fakten zurückführen. Misstrauen in die gegenseitige Verlässlichkeit ist ggf. die Folge.

Das Ziel, Anregungen zu eigenverantwortlichen Lösungen zu geben, ist voll erfüllt. Ob die BStBK-Bewertungshinweise 2010 die Praxisarbeit unterstützt haben, kann nur der Anwender im Einzelfall beurteilen.