

AUFSÄTZE

Dr. Berthold Breidenbach, Wirtschaftsprüfer/Steuerberater, Wuppertal

Überlegungen zur Ermittlung des Wertes einer Steuerberaterpraxis

Die Bundessteuerberaterkammer hat im Berufsrechtlichen Handbuch „Empfehlungen zur Ermittlung des Wertes einer Steuerberaterpraxis“ veröffentlicht. Sie sollen Anregungen geben, wie im Fall der Praxisübertragung, der Aufnahme eines Partners oder bei vermögensrechtlichen Auseinandersetzungen (z.B. Gewinnvergleich) der Wert einer Steuerberaterpraxis ermittelt werden kann. Diese „Empfehlungen“ und ihre Entstehungsgeschichte sowie ihre theoretischen Grundlagen werden im einzelnen erläutert.

1. Vorbemerkung

Das Präsidium der Bundessteuerberaterkammer hat in seiner Sitzung am 14./15. 1. 1990 eine Verlautbarung verabschiedet, die unter der Bezeichnung „Empfehlungen für die Ermittlung des Wertes einer Steuerberaterpraxis“ im Berufsrechtlichen Handbuch veröffentlicht werden soll¹. Sie entspricht einem Entwurf, den der bei der Bundessteuerberaterkammer eingerichtete Ausschuss „Unternehmensbewertung“ erarbeitet hat. Sie soll den Berufsangehörigen eine gewisse Arbeitshilfe bieten, wenn sie vor der Aufgabe stehen, einen Praxiswert – sei es „in eigener Sache“, oder auch als Gutachter oder Schiedsrichter für fremde Dritte – ermitteln zu müssen.

Für den Ausschuss hat die Ausarbeitung des Entwurfs zwangsläufig mit sich gebracht, daß er sich mit all den grundsätzlichen Überlegungen befassen mußte, die mit diesem Thema verbunden sind. Ihrer Darstellung gelten auch die nachfolgenden Ausführungen.

2. Entstehungsgeschichte und grundsätzliche Überlegungen

Zum Verständnis der „Empfehlungen“ und der damit verbundenen Intentionen der Bundessteuerberaterkammer sei in Erinnerung gerufen, daß es zu diesem Thema bereits eine offizielle Verlautbarung der Bundessteuerberaterkammer vom 14. 1. 1982 gab, die mit „Hinweise zur Ermittlung des Praxiswertes“ überschrieben und im Berufsrechtlichen Handbuch unter Ziff. 5.2.2 abgedruckt war².

Diese „Hinweise“ waren seinerzeit als Beurteilungsmaßstab verstanden worden für die Vorschrift der Standesrichtlinien in Ziff. 41, wonach im Falle der Praxisübertragung die Bedingungen für die Übertragung „angemessen“ sein müssen. Dieses war von Bedeutung, da der Übernehmer einer Praxis die Verpflichtung hat, den Übertragungsvertrag vor Abschluß der Berufskammer vorzulegen, damit diese ihn auf ihre Angemessenheit hin überprüfen kann.

Diese Hinweise sind in der Literatur vielfältig kritisiert worden, was letztlich auch das Präsidium der Bundessteuerberaterkammer veranlaßt haben mag, den Ausschuss mit einer Überarbeitung zu beauftragen.

Während diese „Hinweise“ noch einen gewissen Verbindlichkeits-Charakter für sich in Anspruch nahmen, hat sich für das neue Papier im Ausschuss die Grundauffassung durchgesetzt, daß es nicht sinnvoll und auch nicht möglich ist, eine solche Stellungnahme als verbindliche Richtlinie für die Praxiswertermittlung zu erarbeiten, nach der sich dann alle Praxisübertragungen richten müßten.

Der Ausschuss hat deshalb vorgeschlagen, die Ausarbeitung nur als „Empfehlung“ zu bezeichnen und auch im Text darauf

hinzuweisen, daß sie nicht verbindlich ist, sondern nur als Arbeitshilfe verstanden wird³.

Der Ausschuss stand weiterhin vor der Frage, ob eine solche Ausarbeitung auch materielle Aussagen über die Höhe von Umsatzprozentsätzen, anzuwendender Zinssätze, Tätigkeitsvergütungen und dergleichen nennen soll. Auch wenn dies manche Kollegen bedauern mögen, so hat er sich doch dafür entschieden, daß diese nicht Aufgabe einer solchen Ausarbeitung sein kann. In einer marktwirtschaftlich orientierten Wirtschaftsordnung kommt auch der Preis von Steuerberaterpraxen im freien Spiel der Kräfte zwischen Angebot und Nachfrage zustande.

Die dabei wirksamen Marktdaten ändern sich aber viel zu schnell, als daß sie in einer derartigen Veröffentlichung zureichend wiedergegeben werden könnten.

Noch abwegiger erschien es, daß die Kammer diese Daten kraft eigener Autorität einfach festsetzt. Dies käme einer amtlich verordneten Preisfestsetzung gleich, die im Rahmen einer freien Marktwirtschaft keinen Platz hat.

Etwas anderes ist es, ob Kammern Erfahrungen über vereinbarte Praxiswerte sammeln, um diese auf Verlangen für Bewertungszwecke den Berufskollegen mitzuteilen.

Die in den Empfehlungen enthaltenen Zahlen sollen deshalb nur beispielhaft verstanden sein und lediglich die rechnerischen Zusammenhänge deutlich machen⁴.

3. Abgrenzung des Begriffs Praxiswert

Zunächst bedurfte es der genaueren Abgrenzung des Begriffs Praxiswert. Dieser Begriff findet nämlich im Sprachgebrauch und in der Literatur eine unterschiedliche Anwendung, und zwar wird er teils als Brutto-, teils als Nettowert verstanden. Für viele Autoren ist der Praxiswert identisch mit dem Wert der gesamten Steuerberaterpraxis, also einschließlich der ihr zugehörigen Vermögensgegenstände, Forderungen, Schulden und dergleichen⁵. So beispielsweise auch die erwähnten Hinweise aus dem Jahre 1982.

Diese Begriffsabgrenzung ist nicht besonders zweckmäßig. Sie entspricht weder derjenigen des Steuerrechts, noch steht sie in Übereinstimmung mit vergleichbaren Begriffen der Unternehmensbewertung wie etwa Geschäftswert, Goodwill und dergleichen⁶. Außerdem führt sie zu systematischen Schwierigkeiten bei der Ermittlung der einzelnen Wertkomponenten. Es fehlt die Unterteilung in materielle und immaterielle Wirtschaftsgüter so wie dies auch im Rahmen der Unternehmensbewertung praktiziert wird⁷. Eine Untergliederung des Wertes einer Steuerberaterpraxis in die materiellen Wirtschaftsgüter,

1) Berufsrechtliches Handbuch der Bundessteuerberaterkammer, Empfehlungen für die Ermittlung des Wertes einer Steuerberaterpraxis vom 14./15. 1. 1990, Ziff. 5.2.2., S. 1–11.

2) Berufsrechtliches Handbuch der Bundessteuerberaterkammer, Hinweise für die Ermittlung des Praxiswertes v. 14. 1. 1982, Ziff. 5.2.2., S. 1–3.

3) Siehe FN 1, S. 1.

4) Siehe FN 2, S. 2.

5) Leitfaden „Praxisübertragung in wirtschaftsprüfenden und steuerberatenden Berufen“, 1987, S. 15.

6) Knief, Neue Ansätze zur Bewertung von Wirtschaftsprüferpraxen, DStR 1978, S. 21–27 (hier S. 22).

7) Bericht des BRAK-Ausschusses Bewertung von Anwaltspraxen, BRAK-Mitt. 3/1986, S. 119–123 (hier S. 119).

AUFsätze

also den Substanzwert einerseits und den darüber hinausgehenden Praxiswert als den immateriellen Wert der Praxis erscheint deshalb sehr viel sachgerechter.

Der Praxiswert in dieser Interpretation umfaßt somit nur den Wert der durch das besondere Vertrauensverhältnis gekennzeichneten Geschäftsbeziehungen zu dem mit der Praxis verbundenen Klientenstamm. Er ist somit der über den reinen Sachwert der Praxis hinausgehende Wert der Praxis.

4. Substanzwertermittlung

Die Grundsätze für die Erfassung und Bewertung der materiellen Substanz lassen sich weitgehend aus den theoretischen Grundlagen der allgemeinen Unternehmensbewertung entnehmen⁸. Sie haben insofern eine feste Ausprägung.

Ausgangsbasis ist zunächst ein stichtagsbezogener Vermögensstatus, in den alle Vermögensgegenstände der Praxis einschließlich Schulden einzubeziehen sind⁹.

Soweit eine Bilanz vorliegt, wird sich aus ihr am ehesten ein solcher Status entwickeln lassen.

Besteht der Jahresabschluß nur aus einer Einnahmen-Ausgaben-Rechnung nach § 4 Abs. 3 EStG, so wird man eine solche Zusammenstellung erst noch fertigen müssen.

Zu den Vermögensgegenständen gehören u. a. die Praxisausstattung, so Büromöbel, Schreib- und Rechenmaschinen, evtl. EDV-Anlage einschließlich Software, Bibliothek usw. Ebenso gehören die Mietereinbauten, ausstehende Forderungen, der Wert der noch nicht abgerechneten erbrachten und begonnenen Leistungen, Anzahlungen aufgrund von Leasing- und Mietverträgen, Vorschüsse, Kauttionen und dergleichen¹⁰.

Bei den Schulden sind u. a. Urlaubsansprüche, Weihnachtsgelder, Tantiemepflichtungen und ähnliche Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern bzw. Mitarbeiterinnen abzugrenzen¹¹.

Was die Bewertung des Inventars anbelangt, so können hier weitgehend die auch für Vermögensteuerzwecke erstellten Teilwertansätze unter Berücksichtigung erhöhter Wiederbeschaffungskosten, normalisierter Abschreibungen sowie Ansatz von Anhaltewerten übernommen werden.

Eine Einschränkung dieses Umfangs könnte jedoch dann gegeben sein, wenn die Existenz bestimmter Gegenstände nur in den persönlichen Bedürfnissen des bisherigen Praxisinhabers ihren Ursprung hatte. Insofern sollte der Status sich auf die auch tatsächlich betriebsnotwendigen Gegenstände beschränken.

Meinungsunterschiede können hinsichtlich der Frage bestehen, ob auch selbsterstellte Computerprogramme als immaterielle Wirtschaftsgüter zusätzlich zu bewerten sind oder nicht. Hier wird die Auffassung vertreten, daß derartige Werte im Praxiswert enthalten sind.

Daneben gibt es eine Vielzahl von Detailfragen, beispielsweise die Frage der Bewertung von Bibliotheken mit Fachliteratur. Hier kann z. B. die Werthaltigkeit von Loseblattsammlungen sehr zweifelhaft sein. Die Auffassungen in der Literatur sind sehr unterschiedlich. Insbesondere wird davor gewarnt, diese Werte zu hoch anzusetzen¹¹. Angemessen erscheint ein Wertansatz mit den Anschaffungswerten der letzten ein bis drei Jahre.

Viele Fragen lassen sich ganz einfach aus dem Gesamtzusammenhang beantworten. Gehen Forderungen beispielsweise nicht auf den Erwerber über, so haben sie im Substanzwertstatus selbstverständlich keinen Platz. Ebenso nicht der möglicherweise noch aus einem früheren Praxiserwerb stammende Aktivposten für den Praxiswert, soweit er noch nicht abgeschrieben ist, da dieser Wert Teil des neu zu schätzenden gesamten Praxiswerts ist.

Dagegen wird man noch bestehende Verbindlichkeiten aus der Übernahme einer Praxis zu berücksichtigen haben, sofern diese von dem Erwerber mitübernommen werden müssen.

5. Praxiswertermittlung

5.1 Wahl der Bewertungsmethode

Das eigentliche Kernproblem der Wertermittlung einer Steuerberaterpraxis ist natürlich die Wahl der Bewertungsmethode für den Praxiswert. Hier gehen die Auffassungen zwischen Wissenschaft, Rechtsprechung und Praxis weit auseinander.

Die Betriebswirtschaftslehre als die für die Unternehmensbewertung zuständige Fachdisziplin favorisiert heutzutage weitgehend die reine Ertragswertmethode, d. h. der Wert einer Unternehmung wird verstanden als der Barwert aller zukünftigen Nettoeinnahmen, die aus dem Unternehmen erzielbar sind¹². Bei praktischen Unternehmensbewertungen wird dieses Verfahren meist dahingehend modifiziert, daß an die Stelle der Nettoeinnahmen der Gewinn im Sinne von Zukunftserfolg tritt¹³. Handelt es sich dabei um ein Unternehmen mit unbegrenzter Lebensdauer und wird erwartet, daß die Höhe der Zukunftserfolge weitgehend konstant bleibt, so entspricht die Gewinnentwicklung einer sog. ewigen Rente für die die mathematische Formel der Abzinsung besonders einfach ist, weil der Kapitalisierungsfaktor, also der Multiplikator, mit dem man den Jahresertrag zu vervielfachen hat, dem reziproken Wert des Kapitalisierungszinsfußes entspricht.

Soll der Kapitalisierungszinsfuß beispielsweise 12,5% betragen, so heißt der Kapitalisierungsfaktor $100 : 12,5 = 8$. Auf der Grundlage eines solchen Bewertungsmodells entspricht der Unternehmenswert somit dem 8-fachen Jahresertrag.

Ein so konzipierter Ertragswert ist im übrigen ein Gesamtwert, d. h. er versteht sich nicht als der immaterielle Mehrwert des Unternehmens, sondern als der Wert, der den Substanzwert mit umfaßt. Würde man auf dieser Basis eine Steuerberaterpraxis bewerten, so müßte der Praxiswert in dem eingangs definierten Sinne verstanden werden als Differenz zwischen diesem Gesamtertragswert und dem Substanzwert.

Die Frage ist nun, ob sich ein solches Verfahren für die Ermittlung des Praxiswertes eignet.

Zunächst ist festzustellen, daß ein solches Planungsmodell für eine Freiberuflerpraxis untypisch ist. Der Praxiswert ist kein sich laufend regenerierender Firmenwert, sondern¹⁴ ein personenbezogenes Potential von Vertrauensbeziehungen, die sich ohne den ehemaligen Praxisinhaber schnell verflüchtigen können. Der BGH hat deshalb auch in einer Entscheidung aus dem Jahre 1976 zu Recht zum Ausdruck gebracht, daß diese im wesentlichen für gewerbliche Betriebe entwickelte Bewertungsmethode „den Besonderheiten der freiberuflichen Tätigkeit, die im Erbringen einer höchstpersönlichen Leistung gesehen werden, nicht hinreichend Rechnung trägt“¹⁵. Er hat stattdessen auf Erfahrungswerte bei der Veräußerung vergleichbarer Praxen verwiesen. Dieser Wertansatz entspricht weitgehend dem Umsatzverfahren, d. h. also einer Bewertungsmethode, bei der aus den Kaufpreisen bekannt gewordener Praxisverkäufe in Relation zum Umsatz ein Faktor gebildet wird, der dann bei der Bewertung anderer Praxen ebenfalls wieder in Relation

8) Dörner, Die Unternehmensbewertung, in: WP-Handbuch I 1985/86, S. 1053-1152 (hier S. 1141 ff.).

9) Unkelbach, Ermittlung des Praxiswertes von Steuerberaterpraxen, DStR 1988, 631-635 (hier 632).

10) Siehe FN 1, S. 2.

11) Siehe FN 7, S. 120.

12) Moxter, Grundsätze ordnungsmäßiger Unternehmensbewertung, Wiesbaden 1983, S. 176.

13) IdW Fachgutachten und Stellungnahmen: Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen, HFA 2/1983, WPg 1983, S. 468-480 (hier S. 470 ff.).

14) Kurzur, Goodwill freiberuflicher Praxen und Zugewinnausgleich, NJW 1988, S. 3239-3244 (hier S. 3239).

15) BGH-Urt. v. 13. 10. 1976, IV ZR 104/74, WM 1977, S. 262 ff. (hier S. 263).

AUFsätze

zum Umsatz zugrunde gelegt wird. Man könnte diese Methode somit auch eine Art Vergleichspreismethode nennen, bei der der Umsatz zwar nicht unmittelbar die Werthöhe bestimmt, aber quasi als Meßlatte verwendet wird¹⁶.

Obgleich dieses Verfahren von seiten der Wissenschaft heftig kritisiert wird, hat es im Rahmen der Praxis nach wie vor große Bedeutung¹⁷. Nach einer Umfrage der Bundessteuerberaterkammer bei den einzelnen regionalen Kammern halten – mit einer Ausnahme – alle Kammern, die geantwortet haben, das Umsatzverfahren im Prinzip für anwendbar und für üblich.

Verständlicherweise war diese Problematik auch Gegenstand eingehender Diskussionen im Ausschuß. Auf der einen Seite sollen die vorgesehenen Empfehlungen nicht in Widerspruch stehen zu anerkannten Grundsätzen der Betriebswirtschaftslehre, soweit sie sich mit Unternehmensbewertung befaßt. Zugleich müssen die Empfehlungen aber auch dem Gesichtspunkt der Praktikabilität und der Üblichkeit Rechnung tragen, wenn sie praxisnah bleiben wollen, und diese Eigenschaft hat nun mal die Umsatzmethode. Es ist sehr viel leichter, im Rahmen von Verhandlungen sich über die Umsatzgröße an eine Preisvorstellung heranzutasten, als zunächst die Forderung zu stellen, genauen Einblick in die Aufwands- und Ertragsstruktur zu bekommen, um sich so ein Bild von der Wertigkeit der Praxis machen zu können.

Aus diesem Grunde konnte sich der Ausschuß auch nicht dazu entschließen, die bisher nach wie vor praktizierte Umsatzmethode generell zu verwerfen und statt ihrer die reine Ertragswertmethode zu empfehlen.

Um aber trotzdem den Erkenntnissen der Wissenschaft Rechnung zu tragen, hat er es für notwendig gehalten, daß das mit Hilfe des Umsatzverfahrens gewonnene Ergebnis durch Anwendung einer zweiten Methode auf seine Angemessenheit hin überprüft und kontrolliert wird. Hierfür hält er von den verschiedenen Ausprägungen der Ertragswertmethode nicht die reine Ertragswertmethode, sondern die sog. modifizierte Ertragswertmethode für besonders geeignet. Wie sich diese Methode versteht, wird in Abschnitt 5.3 erläutert. Erst wenn das mit Hilfe des Umsatzverfahrens ermittelte Ergebnis nicht in krassem Widerspruch steht zu dem, was sich auf der Grundlage der modifizierten Ertragswertmethode ergibt, kann das Ergebnis als angemessen hingenommen werden.

Es ist klar, daß es sich hier um eine rein pragmatische Lösung handelt, die möglicherweise aus den Kreisen der Wissenschaftler erneut kritisiert werden mag, sie dürfte aber den Belangen der Praxis am ehesten Rechnung tragen.

Im folgenden werden diese Methoden im einzelnen beschrieben und es wird dargelegt, wie sie miteinander in Zusammenhang stehen.

5.2 Umsatzverfahren

Wie bereits ausgeführt, ist das Umsatzverfahren eigentlich ein Vergleichspreisverfahren, d.h. es geht gar nicht um den Umsatz als solchen, sondern um den Prozentsatz oder Multiplikator, mit dem aus dem Umsatz der Praxiswert ermittelt wird¹⁸. Der Umsatz selbst ist nur die Meßlatte, um das Potential, die Größe der Praxis festzulegen.

Andererseits kann dieser Umsatz nicht der von Zufälligkeiten bestimmte steuerliche Umsatz im Rahmen einer Einnahmen-Ausgaben-Rechnung nach § 4 Abs. 3 EStG sein. Es muß schon der normalisierte, periodisch abgegrenzte Jahresumsatz sein, von dem anzunehmen ist, daß er auch in Zukunft zu erzielen ist.

5.2.1 Umsatzermittlung

Zweckmäßigerweise ermittelt man den Umsatz – ohne Umsatzsteuer – nach den Daten der letzten zwölf Monate vor dem Bewertungsstichtag¹⁹.

Dieser ergibt sich üblicherweise aus den Einzelumsätzen der vorhandenen Mandatsverhältnisse; die Einzelumsätze werden nach dem Umfang des Auftrages (z. B. 12 × monatliche Buchführungspauschale, 1 × Abschlußgebühr, je eine Gebühr für die verschiedenen Erklärungen) ermittelt.

Der so berechnete mögliche Jahresumsatz bedarf noch einiger Korrekturen¹⁹:

- Regelmäßig in mehr als einjährigen Intervallen anfallende Umsätze (z. B. Honorare für die Fertigstellung von Vermögensaufstellungen und Vermögenserklärungen) sind zeitanteilig zu berücksichtigen.
- Entgelte für nicht regelmäßig wiederkehrende und einmalige Leistungen sollten mit dem Durchschnitt der Umsatzanteile der letzten drei Jahre Berücksichtigung finden.
- Entgelte aus personengebundenen Leistungen (z. B. Testamentsvollstreckervergütung) gehören nicht zum Jahresumsatz und sind daher auszusondern.

Um weitere außergewöhnliche und unübliche Schwankungen auszugleichen, kann ggf. auch auf den Durchschnitt der Nettoumsätze der letzten drei Jahre abgestellt werden²⁰. Das empfiehlt sich dann und wird notwendig sein, wenn regelmäßig wiederkehrende Leistungen (z. B. Aufstellen eines Jahresabschlusses) nicht zeitgerecht und damit nicht periodengleichmäßig erbracht werden.

Bestehen Anhaltspunkte, daß die so ermittelte Umsatzgrundlage nicht dem zukünftig nachhaltig zu erzielenden Umsatz entspricht, so sind weitere Modifikationen vorzunehmen²¹. Beispielsweise können noch vom Veräußerer vereinbarte Auftragsweiterungen bei bestehenden Mandatsverhältnissen zu einem Zuschlag auf den Umsatz führen, zu erwartende Umsatzminderungen durch gekündigte oder aus anderen Gründen demnächst geänderte Vertragsverhältnisse hingegen zu einem entsprechenden Abschlag.

Im Falle von Praxisübernahmen wird es sinnvoll sein, daß sich die Vertragspartner auch über die Risikoverteilung bei Beendigung von Mandatsverhältnissen innerhalb einer gewissen Zeit nach der Praxisübernahme einigen. Das ist im Falle bloßer Begutachtung des Praxiswertes nicht möglich. Hier wird der Gutachter selbst Schätzungen über den Grad des Risikos machen müssen, daß Mandanten abwandern. *Knief*, der sich ebenfalls mit Fragen des Praxiswertes befaßt hat, hat dies bei seinen Überlegungen dazu veranlaßt, zwischen einem internen und einem externen Praxiswert zu unterscheiden, wobei sich der externe Praxiswert vom internen Wert um den Mandatsverlust unterscheidet, der durch den Inhaberwechsel eintritt^{22, 23}.

Dieses kann beispielsweise dann von Bedeutung sein, wenn die Praxis nicht insgesamt auf einen neuen Inhaber übergeht, sondern statt dessen ein neuer Partner eintritt. Hier wird das Risiko des Mandatsverlustes weitaus geringer sein. Im Sinne von *Knief* ist dann der interne Praxiswert den Vereinbarungen zugrunde zu legen²².

5.2.2 Ermittlung des Hundertsatzes

Ist der so beschriebene Umsatz ermittelt, dann ist die weit wichtigere und möglicherweise schwierigere Frage, mit welchem Prozentsatz dieser Umsatz als Praxiswert anzusetzen ist.

16) Siehe FN 6, S. 24.

17) *Barthel*, Unternehmenswert: Der Markt bestimmt die Bewertungsmethode, DB 1990, S. 1145–1152 (hier S. 1148).

18) Siehe FN 5, S. 14.

19) Siehe FN 2, S. 1 f.

20) *Vollny*, Unternehmens- und Praxisübertragungen, Ludwigshafen 1988, S. 320.

21) *Kaminski*, Der Beruf des Wirtschaftsprüfers, Das IdW in Deutschland e. V., in: WP-Handbuch I 1985/86, S. 76 ff. (hier S. 80 f.).

22) Siehe FN 6, S. 22.

23) *Scherpf*, Der Praxiswert freier Berufe, in: *Cinhardt/Penkofler/Scherpf*: Dienstleistungen in Theorie und Praxis, Stuttgart 1980, S. 291 ff.

AUFsätze

Im Rahmen von Verkaufsverhandlungen kann die Kenntnis von Prozentsätzen bei anderen Praxisverkäufen eigentlich lediglich eine Argumentationshilfe sein, um einen niedrigeren oder höheren Wert zu begründen. Hier kommt es letzten Endes auf den Wert an, auf den man sich einigt.

Anders ist es bei einem Gutachter, der z. B. in einem streitigen Verfahren den Praxiswert zu schätzen hat. Er muß sich diese Marktkennntnis erst verschaffen, wenn er im Rahmen des Umsatzverfahrens eine sachgerechte Aussage machen will. Zu diesem Bemühen kann ihm die Steuerberaterkammer möglicherweise wertvolle Anhaltspunkte geben, da sie ja aufgrund ihrer Überwachungsfunktion über ausreichende Informationen zu den vorliegenden Praxisveräußerungen verfügt und ganz konkrete Vorstellungen über die Höhe dieses Prozentsatzes hat²⁴.

Hat man allerdings als Gutachter eine solche Prozentangabe erhalten, so sollte man sie nicht unbeschen zugrundelegen. Zunächst sollte genau geprüft werden, ob der Praxiswert im Vergleichsfall genauso abgegrenzt ist, wie eingangs definiert wurde, nämlich ohne die materielle Praxissubstanz. Andernfalls könnte der Substanzwert im Bewertungsergebnis doppelt erfaßt werden.

Ist der Substanzwert im Prozentsatz enthalten, so ist seine Größenordnung zu quantifizieren. Nach Knief handelt es sich dabei um einen Anteil von 25 bis 40% des Umsatzes²⁵. Um diesen Anteil müßte der Prozentsatz reduziert werden.

Des weiteren unterstellt das Umsatzverfahren eine bestimmte Rentabilität. Über- oder unterdurchschnittliche Reingewinne sowie andere Besonderheiten wie Zusammensetzung und geographische Streuung der Mandate, organisatorischer Zustand der Praxis, besondere Risiken und Chancen, sind deshalb noch durch Zu- und Abschläge auf den anzuwendenden Prozentsatz zu berücksichtigen²⁶.

Derartige Zu- oder Abschläge können sich aber auch schon in dem Prozentsatz niedergeschlagen haben, der zu übernehmen ist.

Es ist somit nicht ganz einfach, den übernommenen Prozentsatz so transparent zu machen, daß er sich für eine konkrete Bewertung verwenden läßt.

Des weiteren ist es eine offene Frage, ob derartige Prozentsätze eigentlich unabhängig von der Größe einer Praxis angewendet werden können. Kann tatsächlich eine Praxis mit einem Umsatz von 3 Mio. DM genauso wie eine Praxis mit einem Umsatz von 300 TDM behandelt werden? Gerade bei den kleinen Praxen erscheint es unangemessen, einen Praxiswert anzunehmen, wenn der Umsatzwert selbst nicht viel größer ist als die Tätigkeitsvergütung, die man dem Inhaber im Angestelltenverhältnis hätte zahlen müssen. Es wird deshalb teilweise die Forderung erhoben, daß eine derartige fiktive Tätigkeitsvergütung generell vom Umsatzwert abzusetzen sei, ein Verfahren, das im übrigen bei der Bewertung von Praxen anderer Freiberufler wie beispielsweise bei Ärzten weitgehend praktiziert wird²⁷.

Zu einem solchen Vorschlag ist allerdings zu bemerken, daß ihm das Mißverständnis zugrunde liegt, der Umsatz sei bereits der Praxiswert selbst. Versteht man den Umsatz dagegen lediglich als eine Bezugsbasis, auf die sich der Praxiswert als Prozentsatz bezieht, so gleicht sich der Unterschied im Umsatz über den Prozentsatz wieder aus.

Ich meine deshalb, daß man den Umsatz unverändert lassen und die aufgezeigten Unterschiede in der Praxisstruktur durch die noch anzustellende Kontrollrechnung im Rahmen des modifizierten Ertragswertverfahrens berücksichtigen sollte, wie noch aufgezeigt wird.

5.2.3 Zahlenbeispiele:

(1) Umsatzverfahren	
Jahresumsatz	DM 400000
Prozentsatz	125%
Praxiswert: 125% von DM 400000	<u>DM 500000</u>
(2) Modifiziertes Umsatzverfahren	
Jahresumsatz	DM 400000
- wie oben -	
Zuschlag wegen Auftrags Erweiterungen	+ DM 40000
Abschlag wegen Umsatzminderungen	<u>- DM 48000</u>
	<u>DM 392000</u>
	125%
Prozentsatz	
∕ Abschlag wegen	
Mandantenstruktur 5%	<u>120%</u>
Praxiswert: 120% von DM 392000	<u>DM 470000</u>

5.3 Modifiziertes Ertragswertverfahren

5.3.1 Zwecksetzung

Wie bereits mehrfach herausgestellt, liegen die Vorzüge des Umsatzverfahrens in seiner Praktikabilität. Dabei ist der Umsatz eine Maßgröße für das mengenmäßige Potential, das eine Praxis hat. Er ist so lange für Wertschätzungen geeignet, wie die zu vergleichenden Praxen normale, vergleichbare Ertragsstrukturen haben²⁸. Hierin liegt aber auch die große Gefahr dieses Verfahrens, weil es die Kosten- und Ergebnisseite völlig außer acht läßt und deshalb das Risiko von erheblichen Fehlbewertungen in sich schließt²⁹.

Auch die beschriebenen Zu- und Abschläge können diese Schwäche des Verfahrens nicht völlig ausgleichen.

Deshalb erscheint es dringend notwendig, in all den Fällen, in denen man das Umsatzverfahren anwendet, zugleich eine Kontrollrechnung anhand eines anderen Verfahrens anzustellen, das der Denkweise des Ertragswertverfahrens entspricht.

Bei diesem Verfahren wird von der Vorstellung ausgegangen, daß der Praxiserwerber eine Anzahl von Jahren benötigt, um sich eine vergleichbare Praxis aufzubauen³⁰. Deshalb erscheint es angemessen, wenn er den in einem dieser Aufbauzeit entsprechenden Zeitraum erzielbaren Nettoüberschuß dem früheren Praxisinhaber bzw. seinen Erben als Kaufpreis für den Praxiswert bezahlt. Es wird also nicht ein Ewigkeitsertrag kapitalisiert, sondern nur der Differenzbetrag, den die bestehende Praxis gegenüber derjenigen abwirft, die sich der Erwerber auch selbst aufbauen könnte. Dieser Wert bildet dann zusammen mit dem Substanzwert den Gesamtwert der Praxis.

5.3.2 Berechnungsgrundlagen

Der Ausschuß hat sich hier für eine bestimmte Ausprägung des Ertragswertverfahrens entschieden, das im übrigen auch vom Institut der Wirtschaftsprüfer empfohlen wird, im folgenden als sog. modifiziertes Ertragswertverfahren bezeichnet³¹.

24) Grütz, Bewertung von Freiberufler-Praxen bei Veräußerung und Auseinandersetzung, DB 1987, S. 2421-2426 (hier S. 2421).

25) Siehe FN 6 S. 25.

26) Siehe FN 5, S. 13.

27) Richtlinien zur Bewertung von Arztpraxen, Deutsches Ärzteblatt 1984, B-671 - B-673 (hier B-672).

28) Siehe FN 24.

29) Then Bergh, Sonderheiten der Preisfindung für Kleinunternehmen und freiberufliche Praxen. Konzeption zur praktischen Durchführung, WPg 1985, S. 171-174 (hier S. 172).

30) Siehe FN 6, S. 26.

31) Siehe FN 21, S. 80f.

AUFSÄTZE

Die Länge des Zeitraums hängt von den Umständen des Einzelfalles ab und ist je nach Praxisstruktur individuell zu schätzen. In der Literatur werden teilweise 5 oder 6 Jahre für angemessen gehalten³². Auf dieser Grundlage wird der Praxiswert als Barwert der Nettoüberschüsse der Praxis für diese Zeitperiode ermittelt, wobei als Zinssatz der für Fremdkapital geltende Zinsfuß anzusetzen ist.

Den für das einzelne Jahr zu ermittelnden Nettoüberschuß erhält man in der Weise, daß man zunächst von dem periodisierten und normalisierten Umsatz ausgeht, so wie dies auch beim Umsatzverfahren der Fall war. Von diesem Wert werden die zugehörigen Kosten der Praxis abgesetzt³³. Zu ihnen gehören auch kalkulatorische Kosten wie Zinsen und Abschreibungen auf den Substanzwert sowie eine angemessene Tätigkeitsvergütung für den Praxiserwerber als sog. kalkulatorischer Unternehmerlohn³⁴.

Hatte die Praxis bisher ihren Standort in einem eigenen Haus des Praxisinhabers, so waren die damit verbundenen Kosten kein ausreichendes Äquivalent für die Nutzung der Räume. Es bedarf somit des Ansatzes kalkulatorischer Mieten.

Neben diesen sog. kalkulatorischen Zusatzkosten kann es auch sog. kalkulatorische Anderskosten geben. Sie sind dann anzusetzen, wenn die tatsächlichen Kosten unangemessen hoch oder niedrig sind. Hat der Praxisinhaber beispielsweise ein übermäßig aufwendiges Auto gefahren und damit die Praxis kostenmäßig besonders belastet, so sind die dafür angefallenen Kosten durch normalisierte Kosten zu ersetzen. Umgekehrt kann es sein, daß der bisherige Praxisinhaber unverhältnismäßig viel Überstunden gemacht und damit praktisch eine weitere Arbeitskraft ersetzt hat. In diesem Fall sind die Kosten dieses Mitarbeiters zusätzlich zu veranschlagen.

Sicher wäre dabei auch zu berücksichtigen, ob der bisherige Praxisinhaber einen wesentlichen Teil seiner Zeit nicht im Büro, sondern mit Freizeitbeschäftigung verbracht hat. Dann wäre natürlich diese Tätigkeitsvergütung auch nur zeitanteilig Hälfte anzusetzen. Beim Ansatz dieser kalkulatorischen Kosten dürfte die kalkulatorische Tätigkeitsvergütung ein besonderes Schätzungsproblem darstellen. Hier wird sich der Ansatz danach richten müssen, was ein jüngerer Kollege, von dem man annehmen kann, daß er in der Lage wäre, die Praxis selbständig weiterzuführen, als Gehalt mindestens verdienen müßte³⁵.

5.3.3 Berechnungsbeispiel

Die Vorgehensweise beim modifizierten Ertragswertverfahren ist somit wie folgt:

Umsatz	400 000 DM p. a.
./ . Kosten*	200 000 DM p. a.
./ . kalkulatorische Tätigkeitsvergütung	100 000 DM p. a.
Nettoüberschuß	<u>100 000 DM p. a.</u>

* einschl. kalkulatorischer Zinsen und Abschreibungen auf den Substanzwert.

In die Kosten ist somit die Verzinsung der Praxissubstanz einzubeziehen, da die Substanz zusätzlich zum Praxiswert vergütet werden soll.

Bei einem Zinssatz von $p = 8\%$ p. a. und einem angenommenen Vergütungszeitraum von $n = 6$ Jahren ist der Überschuß von 100 000 DM p. a. mit dem Rentenbarwertfaktor 4,6229 zu multiplizieren.

Praxiswert = $100 000 \text{ DM} \times 4,6229 =$ 462 290 DM

5.4 Bewertungsvergleich bei alternativen Wertansätzen

Wie sehr das Bewertungsergebnis von der Länge des zu vergütenden Zeitraums (n) und der Wahl des Abzinsungsfaktors (p) abhängig ist, wird aus der folgenden Übersicht deutlich:

	$p = 6$ DM	$p = 8$ DM	$p = 10$ DM
$n = 5$	421 240	399 270	379 080
$n = 6$	491 730	462 290	435 530
$n = 7$	558 240	520 640	486 840

Die Ergebnisse liegen damit zwischen 379 und 558 TDM, das sind 95% bzw. 140% vom Umsatz (400 TDM).

Noch größer aber wird der Fächer, wenn zusätzlich der Kostenanteil variiert.

Welche Auswirkung unterschiedliche Kostenstrukturen auf das Bewertungsergebnis haben, wird an folgendem Beispiel deutlich:

Umsatz DM/p. a.	400 000	400 000	400 000
Kostenquote	40%	45%	50%
Kalkulatorische Tätigkeitsvergütung/DM	100 000	100 000	100 000
$p = 8; n = 5$			
Praxiswert in DM	558 978	479 124	399 270
in % vom Umsatz	140	120	100

Auf der Grundlage eines angenommenen Umsatzes von 400 TDM ist nur deren Anteil variiert worden, und zwar beträgt er alternativ 40, 45 und 50%. Bei Konstanz der übrigen Bewertungsfaktoren führt dies bereits zu einer Spannweite der Praxiswerte zwischen 399 und 559 TDM. Bezogen auf den Umsatz errechnen sich auf diese Weise Prozentsätze, die zwischen 100 und 140% liegen.

Kombiniert man beide Berechnungen, so ergibt sich ein Fächer zwischen 95 und 195%.

Auch diese Beispiele machen deutlich, daß die schematische Anwendung des Umsatzverfahrens ohne Berücksichtigung der individuellen Kostenstruktur zu unzutreffenden Ergebnissen führen kann³⁵.

Das Beispiel zeigt aber auch, daß zwischen dem Bewertungsergebnis nach der modifizierten Ertragswertmethode und demjenigen der Umsatzmethode ein fester mathematischer Zusammenhang besteht. Wird ein Praxiswert nach der modifizierten Ertragswertmethode auf der Grundlage folgender Annahmen gerechnet

Umsatz	400 TDM
Nutzungsdauer	5 Jahre
Abzinsungssatz	8%
Bruttoüberschuß	68%
und kalkulatorische Tätigkeitsvergütung	100 TDM.

so entspricht das rechnerische Ergebnis einem Prozentsatz vom Umsatz von 120%.

5.5 Rechtfertigung der Kombination beider Methoden

Der Vergleich der Bewertungsergebnisse führt zu der Frage, inwieweit eine solche Kombination der beiden Methoden unter wissenschaftlichen Gesichtspunkten haltbar ist.

Von seiner theoretischen Grundlage her enthält der Vergleich zweifellos einen Widerspruch, der insbesondere dann unmittelbar zutage tritt, wenn im konkreten Fall beide Verfahren zu unterschiedlichen Werten führen. Was soll beispielsweise gelten, wenn aufgrund des Umsatzverfahrens ein Wert von 600 TDM ermittelt wird, die modifizierte Ertragswertmethode

32) Wehmeier, Praxisübertragung in wirtschaftsprüfenden und steuerberatenden Berufen, Bonn 1987, S. 15.

33) Siehe FN 21, S. 81.

34) Siehe FN 9, S. 632.

35) Siehe FN 5, S. 14, 16 und siehe FN 24, S. 2421 (ähnliche Ansicht).

AUFsätze

jedoch nur 500 TDM ausweist. Welcher Wert soll gelten? Im Falle einer Wertabweichung immer derjenige der Ertragswertmethode? Dann könnte man auch gleich auf das Umsatzverfahren verzichten und nur das sog. modifizierte Ertragswertverfahren anwenden. Denn wenn der Wert des Umsatzverfahrens nur gelten soll, wenn er mit dem modifizierten Ertragswertverfahren identisch ist, dann genügt letzten Endes nur die Ermittlung des letzteren Wertes.

Der Theoretiker wird hier jeweils ein Bewertungssystem bevorzugen, das aus seiner Logik heraus nur einen einzigen, eindeutig definierten Wert zuläßt. Diese Bedingung erfüllt das vorstehende System nicht. Man müßte es somit ablehnen. Damit wird man aber der Praxis nicht gerecht.

Tatsache ist, daß in der weitaus überwiegenden Zahl der Veräußerungsfälle das Umsatzverfahren angewendet wird und nicht das Ertragswertverfahren³⁶.

Enthält eine Empfehlung an die Berufskollegen somit eine Bewertungskonzeption, die diese Tatsachen negiert, so läuft sie Gefahr, daß sie überhaupt nicht beachtet wird und letzten Endes an der Praxis vorbeigeht.

Aber auch die These, daß nur ein einheitlicher Wert der allein richtige sein kann, und daß das Ertragswertverfahren diesen Wert eindeutig bestimmt, ist unter praktischen Gesichtspunkten so nicht haltbar. Im theoretischen Ansatz, so wie hier an den Beispielen vorgeführt, ergibt sich naturgemäß bei vorgegebenen Zahlengrundlagen nur ein rechnerisch richtiger Wert. In der Realität sind aber eben diese Zahlengrundlagen nicht eindeutig vorgegeben, sondern enthalten alle für sich einen erheblichen Ermessensspielraum.

Beispielsweise kann der Ansatz der kalkulatorischen Tätigkeitsvergütungen das Ergebnis erheblich nach oben oder nach unten verändern.

Das gilt in gleicher Weise auch für den Ansatz der anderen kalkulatorischen Kosten, für Zinsen, Länge des Vergütungszeitraums u. a.

Der Gutachter sieht sich somit auch im Falle der Bewertung nach der modifizierten Ertragsmethode nicht einem eindeutig fixierten Wert, sondern einem ganzen *Spektrum unterschiedlicher Bewertungsergebnisse* gegenüber, die jeweils dem Ermessensspielraum der einzelnen Bewertungskomponenten entsprechen. Dementsprechend muß die Aussage in obigem Beispiel, bei dem der Umsatzwert 600 TDM, der Ertragswert dagegen nur 500 TDM beträgt, keinesfalls dahin gehen, daß der Umsatzwert falsch, der Ertragswert dagegen richtig sei. Möglicherweise kommt der Gutachter zu der Feststellung, daß der Markt nicht, wie bei der Ertragsbewertung möglicherweise veranschlagt, nur 5 Jahreserträge vergütet, sondern statt dessen sechs Vergütungszeiträume richtig gewesen wären. Insofern kann es sein, daß nicht der Umsatzwert, sondern der Ertragswert anzupassen ist.

Hier liegt somit der Bewertungsspielraum, aus dem heraus der Gutachter letzten Endes den von ihm für richtig und angemessen erachteten Wert als Praxiswert herausfiltern muß.

Es stehen sich also zwei Bewertungskonzeptionen gegenüber: Der Umsatzwert als ein Marktvergleichspreis, in dem sich die Marktfaktoren Zinssatz und dergl. schon niedergeschlagen haben, aber im einzelnen nicht mehr getrennt feststellbar sind; außerdem hat dieser Preis den Mangel, daß er die individuellen, von der Norm abweichenden Verhältnisse der Praxis nicht berücksichtigt, – zum anderen der nach Art einer Investitionskalkulation ermittelte Ertragswert, der zwar die individuellen Verhältnisse berücksichtigt – zumindest, was den Kostenansatz betrifft³⁷ – bei dem aber möglicherweise die allgemeinen Berechnungsgrundlagen wie Zinssatz, Vergütungsdauer und Höhe der Unternehmervergütung von den Werten abweichen, so wie sie in den tatsächlichen Marktpreisen zum Ausdruck gekommen sind.

Zwischen beiden ist somit abzuwägen, wo letztlich der tatsächliche Praxiswert im Sinne eines objektivierten Schiedswertes anzusiedeln ist.

In diesem weiteren Sinne erscheint die vom Ausschuß Unternehmensbewertung vorgeschlagene Bewertungskonzeption auch unter wissenschaftlichen Gesichtspunkten vertretbar.

6. Das Sonderproblem der Berücksichtigung fiktiver Steuern beim Zugewinnausgleich

Ein Sonderproblem ist die Frage der Berücksichtigung fiktiver Steuern im Fall der Praxiswertermittlung für Zwecke des Zugewinnausgleichs.

Bei den bisherigen Überlegungen sind alle steuerlichen Auswirkungen unberücksichtigt geblieben. Dazu gehörte insbesondere die Frage, ob der den bisherigen Buchwert der Praxis überschreitende Mehrwert beim Erwerb durch Abschreibung zu Steuerersparnissen führt.

Diese Frage hat dann besondere Bedeutung, wenn die Bewertung nur im Rahmen vermögensrechtlicher Auseinandersetzungen von Belang ist, ohne daß die Praxis ihren Inhaber wechselt, so wie beispielsweise beim Zugewinnausgleich im Falle der Ehescheidung³⁸.

Erfolgt hier eine Ausgleichszahlung ohne Berücksichtigung von Steuerlasten, so kann es sein, daß der Praxisinhaber fast so viel an Abfindung zahlen muß, wie er bei einer Veräußerung der Praxis netto übrigbehalten würde. Dazu folgendes vereinfachte Beispiel:

Vermögenswert Praxis	800 000
Zugewinnausgleich ohne Berücksichtigung von Steuern	<u>400 000</u>
Im Falle der Veräußerung würde übrigbleiben:	
Veräußerungserlös	800 000
Steuerberechnung	
Erlös	800 000
/. Buchwert	<u>100 000</u>
Veräußerungsgewinn	700 000
Einkommensteuer 25%	<u>175 000</u>
Nettoerlös	625 000
abzüglich Abfindung (s. oben)	<u>400 000</u>
Rest	<u>225 000</u>

Dem Praxisinhaber verbliebe somit erheblich weniger als dem ausgleichsberechtigten Ehepartner.

In der Literatur wird deshalb teilweise vorgeschlagen, bei der Bewertung die *fiktive Steuerlast* im Falle der Veräußerung abzusetzen³⁹.

Der Zugewinnausgleich würde somit vom fiktiven Nettoerlös von 625 000 DM berechnet und nur 312 500 DM betragen.

Diese Art der Bewertung muß aber zumindest dann auf Bedenken stoßen, wenn der Praxisinhaber gar nicht gezwungen ist, die Praxis zu veräußern und insoweit die in Ansatz gebrachte fiktive Steuerlast in der Realität überhaupt nicht ausgelöst wird.

Es ist insbesondere für die Juristen kaum einzusehen, daß eine Schuld den Vermögensbestand mindern soll, die als solche nicht entsteht. Es ist deshalb verständlich, daß der BGH die Berücksichtigung von latenten Ertragsteuern in dieser Form bisher abgelehnt hat³⁹.

36) Siehe FN 24 S. 2421 und siehe FN 7, S. 120.

37) Siehe FN 24, S. 2421 f.

38) Siehe FN 24, S. 2425.

39) Piltz, Die Unternehmensbewertung in der Rechtsprechung, Düsseldorf 1989, 79, 99–103; siehe auch FN 24, S. 2426.

M. E. ist aber auch der gedankliche Ansatz in dieser Form nicht richtig.

Das was den Praxisinhaber in Zukunft belastet, ist nicht die letzten Endes gar nicht ausgelöste Veräußerungsgewinnsteuer, sondern die Tatsache, daß er im Gegensatz zu dem Erwerber einer Praxis den Praxiswert sowie die im Wertansatz aufgedeckten stillen Reserven steuerlich nicht durch Abschreibungen geltend machen kann.

Hierin liegt eine latente steuerliche Mehrbelastung.

Nun gilt in der Unternehmensbewertung an sich der Grundsatz, daß persönlich zu tragende Steuern beim Bewertungsergebnis nicht abgesetzt werden dürfen, sondern daß die Bewertung brutto zu erfolgen habe.

Dieser Grundsatz kann jedoch nur dann gelten, wenn die Ursache für unterschiedliche Steuerfolgen in der Person des Steuerpflichtigen, nicht dagegen in der Qualität des Objekts – hier also der Praxis – liegen. Diese Voraussetzung ist aber hier gegeben.

Hierzu folgende Überlegung:

Angenommen, ein Erwerber sünde vor der Wahl, eine von zwei völlig vergleichbaren Praxen zu kaufen, die beide nach den bisher erörterten Grundsätzen mit 800 TDM zu bewerten wären, und der einzige Unterschied bestünde in der Tatsache, daß er – aus hier nicht näher zu konkretisierenden Gründen – bei der einen Praxis nicht in der Lage wäre, den Praxiswert und die stillen Reserven abzuschreiben. Es bestünde kein Zweifel, daß diese Tatsache bei dem Kauf dieser Praxis sich im Kaufpreis entsprechend niederschlagen würde, und zwar müßte die Preisdifferenz aus dem abgezinsten, evtl. um einen Risikoabschlag verminderten Steuernachteil bestehen.

Um eben diesen Wert sind somit Praxiswerte niedriger anzusetzen, wenn sie nicht durch einen Veräußerungsvorgang realisiert und dadurch steuerlich abschreibbar sind.

Dies ist eine allgemeine Feststellung, die für alle Bewertungsfälle gilt, in denen der Praxisinhaber an die alten niedrigeren Buchwerte gebunden bleibt und somit kein neues Abschreibungsvolumen erwirbt.

Hierzu gehören ebenso Erbaueinandersetzungen, unentgeltliche Vermögensübertragungen und dergleichen. Bei der Bewertung muß deshalb gefragt werden:

Um welchen Betrag hätte der vergleichbare Kaufwert der Praxis niedriger gelegen, wenn der Erwerber hätte davon ausgehen müssen, daß er den Mehrwert steuerlich nicht geltend machen kann. Er hätte möglicherweise statt 800.000 DM nur 600.000 DM gezahlt. Dieser Ausgangslage entspricht die vergleichbare Situation des Praxisinhabers. Auf dieser Basis wäre der Zugewinnausgleich vorzunehmen.

7. Zusammenfassung

Nach den von der Bundessteuerberaterkammer herausgegebenen „Empfehlungen für die Ermittlung des Wertes einer Steuerberaterpraxis“ setzt sich der Wert einer Steuerberaterpraxis aus dem reinen Sachwert und dem Praxiswert zusammen. Als Bewertungsmethode zur Ermittlung des Praxiswertes wird nach wie vor das Umsatzverfahren für üblich und anwendbar gehalten. Allerdings sollte das dabei gewonnene Ergebnis mit Hilfe des modifizierten Ertragswertverfahrens auf seine Angemessenheit überprüft werden. Weichen die beiden Bewertungsergebnisse voneinander ab, so ist im Einzelfall anhand der verschiedenen Bewertungskomponenten abzuwägen, wo letztlich der tatsächliche Praxiswert anzusiedeln ist.

In allen Fällen, in denen der Praxiserwerber bzw. der Praxisinhaber an die alten Buchwerte gebunden bleibt und somit kein neues Abschreibungspotential erwirbt (wie z. B. beim Zugewinnausgleich), muß der daraus resultierende Steuernachteil bei der Bewertung berücksichtigt werden.

Dr. Thomas Stobbe, München/Passau

Das Verhältnis von handels- und steuerrechtlicher Rechnungslegung unter Berücksichtigung der Neuregelung des § 5 Abs. 1 Satz 2 EStG (Teil I)

Gliederung

1. Überblick
2. Materielle Maßgeblichkeit
 - 2.1. Maßgeblichkeit handelsrechtlicher GoB und Vorschriften
 - 2.2. Die Heranziehung der Zwecke steuerrechtlicher Gewinnermittlung zur Auslegung der Maßgeblichkeit handelsrechtlicher GoB
 - 2.3. Der Geltungsbereich der materiellen Maßgeblichkeit

Im nächsten Heft:

3. Formelle Maßgeblichkeit
 - 3.1. Rechtslage bis 1989
 - 3.2. Verankerung der formellen Maßgeblichkeit in § 5 Abs. 1 Satz 2 EStG nach dem Steuerreformgesetz 1990

Der Autor untersucht, inwieweit die Neuregelung des § 5 Abs. 1 Satz 2 EStG Auswirkungen für die handels- und steuerrechtliche Rechnungslegung hat. Anhand verschiedener Formen der Maßgeblichkeit wird die Frage diskutiert, ob bei steuerrechtlichen Wahlrechten hinsichtlich des Maßgeblichkeitsgrundsatzes eine Vorrangigkeit oder eine Subsidiarität des Handelsrechts gegenüber dem Steuerrecht gilt.

4. Die umgekehrte Maßgeblichkeit
 - 4.1. Grundlagen
 - 4.2. Umfang der umgekehrten Maßgeblichkeit
 - 4.3. Rechtslage der formellen Maßgeblichkeit nach der Neuregelung des § 5 Abs. 1 Satz 2 EStG 1990 im Rahmen der umgekehrten Maßgeblichkeit
 - 4.4. Systematische Probleme im Verhältnis von materieller, formeller und umgekehrter Maßgeblichkeit bei steuerrechtlichen Wahlrechten
5. Zusammenfassung – Ausblick

1. Überblick

Das Verhältnis der handels- und steuerrechtlichen Rechnungslegung ist in Deutschland seit über 100 Jahren vom sog. Maßgeblichkeitsgrundsatz geprägt. Dieser Grundsatz ist schon seit mehreren Jahren aufgrund von verschiedenen BFH-Ent-