Unternehmergattin schlägt Arztfrau

Bei Scheidung und Erbfall werden Firmen deutlich höher bewertet als Praxen und Kanzleien von Freiberuflern

Lassen sich Unternehmer oder Freiberufler scheiden, wollen deren Ehepartner Zugewinnausgleich. Um dessen Höhe zu berechnen, muss die Firma, Praxis oder Kanzlei im Scheidungsprozess bewertet werden. Dasselbe gilt beim Tod des Unternehmers, wenn Ehepartner oder Kinder ihren Pflichtteilsanspruch geltend machen. Da für Gewerbebetriebe einerseits und Freiberuflerpraxen andererseits unterschiedliche Bewertungsmethoden gelten, ergeben sich große Wertunterschiede. Im Ergebnis ist der Unternehmer meist deutlich „mehr Wert" als der Feiberufler.

Viele Freiberufler, also Ärzte, Anwälte, Architekten und Berater, machen sich lange Zeit keine Gedanken, was ihre Kanzlei oder Praxis eigentlich wert ist. Aktuell wird diese Frage spätestens dann, wenn sich der Freiberufler zur Ruhe setzen will und mit einem Nachfolger über den Kaufpreis verhandelt. Lässt der Freiberufler den Wert von einem Sachverständigen berechnen, ist das Ergebnis oft ernüchternd: Der Verkehrswert der Praxis ist meist deutlich niedriger, als der Arzt bzw. Anwalt sich vorgestellt hatte. Hauptgrund hierfür ist, dass der Freiberufler in der Regel nur den sog. Goodwill übertragen kann, also den Patienten-/Mandantenstamm und den Bekanntheitsgrad der Praxis/Kanzlei. Der Wert der Praxis ist extrem eng an die Person des Freiberuflers gebunden. Übergibt ein Arzt seine Praxis, hat der Nachfolger keine Garantie, dass die Patienten weiterhin die selbe Arztpraxis besuchen werden. Vielleicht fanden viele Patienten gerade den bisherigen Arzt besonders kompetent und sympathisch, werden aber mit dessen Nachfolger nicht warm. Völlig anders bei Gewerbebetrieben: Hier steht nicht die Unternehmerperson im Vordergrund, sondern das Produkt. Wem die Firma konkret gehört, ist dem Kunden in der Regel egal, solange er mit Produktqualität und Preis zufrieden ist. Wer kauft schon plötzlich seine Möbel, Brillen und Autos woanders, nur weil der Geschäftsinhaber gewechselt hat? Ein weiterer wichtiger Unterschied: Der Freiberufler muss als Dienstleister seinen Umsatz immer durch persönliche Arbeitskraft selbst erwirtschaften. Anders beim Inhaber eines gut eingeführten Gewerbebetriebs: Hier sprudeln die Gewinne unabhängig von persönlichem Arbeitseinsatz. Aktien, GmbH- oder KG-Geschäftsanteile haben daher einen Wert, der unabhängig vom Arbeitseinsatz des konkreten Anteilseigners ist. Bei Freiberuflern ist eine solche Trennung nicht möglich. Immerhin bleibt ein (schwacher) Trost: Dieser Nachteil beim Verkauf der Praxis wandelt sich im Fall einer Scheidung in einen Vorteil: Der Freiberufler muss deutlich weniger Zugewinnausgleich zahlen, als der Unternehmer. Und seine Erben zahlen weniger Pflichtteil oder Erbanteilsausgleich.

Aus den genannten Gründen wendet man völlig unterschiedliche Bewertungsmethoden an: Bei Gewerbebetrieben in aller Regel das *Ertragswertverfahren*, bei Freiberuflerpraxen dagegen das *Übergewinnverfahren*. Die Unterschiede sind gewaltig: Erzielte ein Rechtsanwalt in den letzten Jahren zum Beispiel einen Durchschnittsgewinn von 120.000 Euro, so ergäbe die (unpassende) Ertragswertmethode einen Kanzleiwert von einer Million, das (korrekte) Übergewinnverfahren dagegen einen Wert zwischen 100.000 und 300.000 Euro. Das Problem: Wenige Anwälte und leider auch nicht alle Richter kennen sich in der komplexen Materie der Unternehmensbewertung wirklich aus. So geistern teilweise noch Dinosaurier wie etwa das „Stuttgarter Verfahren" durch Gesellschaftsverträge, Anwaltsschriftsätze oder sogar Urteile, ein Mischverfahren, das vom Institut der Wirtschaftsprüfer und der Rechtsprechung längst als ungeeignet verworfen wurde. Häufigster Fehler ist, auf Praxen und Kanzleien überhaupt das Ertragswertverfahren anzuwenden. Wählt aber der Scheidungsrichter die falsche Bewertungsmethode, bedeutet das für den Freiberufler, der Zugewinnausgleich zahlen muss, einen Unterschied von mehreren Hunderttausend Euro. Doch selbst innerhalb der korrekten Bewertungsmethode gibt es viele Stellschrauben, mit denen sich das Ergebnis massiv beeinflussen lässt. So errechnet man beim Übergewinnverfahren zunächst den durchschnittlichen Nettoumsatz der letzten drei Jahre (wobei das aktuellste Jahr doppelt gewichtet wird). Dieser Durchschnittsumsatz wird mit einem Faktor zwischen 0,5 und 1,0 multipliziert. Der konkrete Wert des Faktors hängt, neben einigen harten Kriterien (wie Umsatzentwicklung und Kostenstruktur), auch von etlichen „weichen" Kriterien ab, zum Beispiel der Qualität der Mandanten-/Patientenstruktur sowie Ruf und Lage der Praxis. Hier kann der Freiberufler durch geschickte Argumentation das Ergebnis des Sachverständigen erheblich zu seinen Gunsten beeinflussen – im Fall der Scheidung nach unten, im Fall des Praxisverkaufs nach oben. Details zu den Bewertungsverfahren finden sich zum Download auf der Kanzleiwebsite www.grafpartner.com. © *Bernhard Schmeilzl, Rechtsanwalt und Master of Laws (England)*

Die Bewertung von Unternehmen und Freiberuflerpraxen

I.
Einführung:

Beim Verkauf, bei einer Scheidung im Rahmen des Zugewinnausgleichs und im Erbfall zur Errechnung von Pflichtteilsansprüchen müssen Gewerbebetriebe und Freiberuflerpraxen zu einem bestimmten Stichtag bewertet werden. Nachfolgend dargestellte Bewertungsmethoden haben sich in der Praxis der Gerichte herausgebildet. Für die Bewertung von Land- und Forstwirtschaften gelten Sonderregeln, auf die hier nicht eingegangen wird.

Der Bundesgerichtshof hat bislang nicht vorgeschrieben, dass eine bestimmte Bewertungsmethode (z. B. im Rahmen des Zugewinnverfahrens) angewendet werden muss, sondern die Auswahl der konkreten Bewertungsmethode dem jeweiligen Tatrichter überlassen (vgl. BGH NJW 1999, 784; BGH FamRZ 1991, 43). Dies bedeutet aber nicht, dass der Richter in der Auswahl der Bewertungsmethode völlig frei ist oder die Auswahl allein dem bestellten Sachverständigen überlassen darf. Vielmehr haben sich in der Praxis konkrete Bewertungsmethoden als richtig herausgestellt. Weicht ein Sachverständiger bei der Wahl seiner Bewertungsmethode – ohne plausible Begründung – von den gängigen Standards ab, so ist die Bewertung rechtlich fehlerhaft und kann angefochten werden. Ein Anwalt kann (und muss) mit Anträgen und Argumenten darauf Einfluss nehmen, dass die korrekte Bewertungsmethode angewendet wird.

II.
Bewertung von Gewerbebetrieben per Ertragswertmethode:

Das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) empfiehlt, dass gewerbliche Unternehmen in der Regel mit der Ertragswertmethode zu bewerten sind. In der Praxis hat diese Empfehlung faktisch normativen Charakter. Von diesem Grundsatz der Ertragswertmethode gibt es nur wenige Ausnahmen, die Wichtigste gilt für die Bewertung freiberuflicher Praxen (hierzu im Detail unter Ziffer III.) sowie für offensichtlich unrentable Unternehmen (letztere werden mit dem sog. Liquidationswert angesetzt).

Der vom IDW herausgegebene „IDW-Standard“ (verfügbar unter www.idw.de) bestimmt unter Ziffer 2.1:

> „(4) Der Wert eines Unternehmens bestimmt sich unter der Voraussetzung ausschließlich finanzieller Ziele durch den Barwert, der mit dem Eigentum an dem Unternehmen verbundenen Nettozuflüsse an die Unternehmenseigner. Demnach wird der Wert des Unternehmens allein nach seiner Eigenschaft abgeleitet, finanzielle Überschüsse für die Unternehmenseigner zu erwirtschaften.
>
> (...)
>
> (6) Dagegen kommt dem Substanzwert bei der Ermittlung des Unternehmenswerts keine eigenständige Bedeutung zu“.

Der Ertragswert wird in folgenden Schritten bestimmt.

1. Aus der Analyse des (geglätteten) Unternehmensertrags der vergangenen fünf Jahre vor dem Stichtag wird der in Zukunft nachhaltig erzielbare Gewinn extrapoliert (Gewinnprognose).
2. Der anzuwendende Kapitalisierungszinsfuß wird ermittelt.
3. Sodann wird der Unternehmenswert mit folgender Formel berechnet:

$$\text{Ertragswert} = \frac{\text{Durchschnittlicher, nachhaltig erzielbarer Zukunftsgewinn}}{\text{Kapitalisierungszinsfuß}} = \frac{\mathbf{E}}{\mathbf{r}}$$

Der Kapitalisierungszinssatz ist somit ein entscheidender Hebel bei der Unternehmensbewertung: Je größer dieser Kapitalisierungszinssatz desto geringer ist der Unternehmenswert.

Die Gewinne der letzten fünf Jahre werden bereinigt (geglättet), um ein eine realistischere Gewinnprognose zu erhalten. Dies bedeutet, dass außergewöhnliche Vorgänge aus dem Gewinn der Vergangenheit herausgerechnet werden, z. B. außergewöhnliche Einnahmen aus einer Veräußerung von Teilen des Betriebsvermögens, ungewöhnliche Gewinnminderungen (etwa durch Sonderabschreibungen oder Sofortabschreibungen). Längerfristige Aufwendungen oder Investitionen müssten periodengerecht aufgeteilt werden.

Ferner ist die persönliche Ertragssteuer (Einkommenssteuer des Unternehmenseigners) bei der Bewertung auf zwei Ebenen zu berücksichtigten: Zum einen bei der Ermittlung der entnahmefähigen Zukunftserfolge (d. h. der Bestimmung von **E**) sowie bei der Ermittlung des Netto-Kapitalisierungszinssatzes **r**.

Im Rahmen des Zugewinnausgleichsverfahrens hat der BGH zudem entschieden, dass der Unternehmenswert für den Fall einer (fiktiven) Veräußerung des Unternehmens / der Unternehmensbeteiligung ermittelt werden muss. Dies bedeutet, dass die latente Steuerlast, mit der der Veräußerungsgewinn behaftet wäre, wertmindernd abzuziehen ist (vgl. BGH FamRZ 1989, 1276; BGH FamRZ 1999, 361).

III.
Bewertung von Freiberuflerpraxen per Übergewinnmethode:

Freiberuflerpraxen (Anwaltskanzleien, Steuerberaterkanzleien, Arztpraxen etc.) unterscheiden sich grundlegend von Gewerbebetrieben und kaufmännischen Unternehmen. Das besondere Kennzeichen einer Freiberuflerpraxis ist die starke Personengebundenheit der Berufstätigkeit sowie das besondere Vertrauensverhältnis zu den Mandanten / Patienten. Die Ertragswertmethode hat sich daher hier als ungeeignet herausgestellt. So beruht der „Goodwill“ einer Freiberuflerpraxis auf anderen Kriterien als der Goodwill / Firmenwert eines Gewerbebetriebs. Zudem muss man berücksichtigen, dass sich der Praxiswert wegen der starken Personengebundenheit nach einem Ausscheiden des bisherigen Inhabers sehr rasch verflüchtigt. Die Steuerverwaltung erkennt dies z. B. dadurch an, dass ein entgeltlich erworbener Firmenwert beim Kauf einer Anwaltskanzlei schon innerhalb von fünf Jahren vollständig abgeschrieben werden kann / muss.

Der Grundgedanke der **Übergewinnmethode** besteht darin, dass der Ertrag der Freiberuflerpraxis vor allem auf der persönlichen Arbeitskraft, Qualifikation sowie der Qualität der Leistung des Freiberuflers beruht, weniger auf der rein betriebswirtschaftlichen Verwertung des in der Praxis investierten Kapitals. Konkret wird bei der Übergewinnmethode zunächst der Substanzwert der Praxis/Kanzlei unter Berücksichtigung der Verbindlichkeiten und ausstehenden Forderungen nach der Substanzwertmethode ermittelt. Hinzu kommt der ideelle Firmenwert / Goodwill, der sich als Quote des durchschnittlichen Nettojahresumsatzes ergibt. Im Detail:

	Anlagevermögen
	Umlaufvermögen
	Bank / Kasse
	Forderungen
./.	Verbindlichkeiten
=	Substanzwert
	Gewichteter durchschnittlicher Netto-Jahresumsatz
./.	Kalkulatorischer Unternehmerlohn [strittig; seit Neuestem wohl nicht mehr abziehbar]
	Zwischensumme
x	Vervielfältiger (0,5 bis 1,0)
=	Goodwill

Gesamtpraxiswert = Substanzwert + Goodwill

Ergänzende Erläuterungen:
Die maßgebliche Bezugsgröße bei der Bewertung von Freiberuflerpraxen ist somit der Umsatz und nicht der Gewinn, weil der vom Freiberufler erwirtschaftete Umsatz die aufgebauten Klientenbeziehungen besser ausdrückt als der Gewinn. Letzterer ist durch die Kostenstruktur der Praxis beeinflusst, die je nach Unternehmenspolitik unterschiedlich ausgestaltet sein kann (Höhe der Markteingausgaben, Mietkosten, Personalkosten).

Bei der Errechnung des durchschnittlichen Nettojahresumsatzes der letzten drei Jahre wird das aktuellste Jahr doppelt angesetzt.

Berechnungsbeispiel:

[Nettoumsatz Jahr 1 vor Bewertungsstichtag + Netto-Umsatz Jahr 2 vor Bewertungsstichtag + (2 x Netto-Umsatz Jahr 3 vor Bewertungsstichtag)] : 4 = gewichteter durchschnittlicher Netto-Jahresumsatz der letzten drei Jahre vor Bewertungsstichtag

Aus dem Umsatz sind jedoch vorher solche Vergütungen herauszurechnen, die der Freiberufler für Tätigkeiten als Aufsichtsratsmitglied, wissenschaftlicher Autor, Lehrbeauftragter, Beirat, Politiker etc. erhält. Ferner sind Vergütungen für außerordentliche anwaltliche Tätigkeiten herauszurechnen, falls diese unmittelbar an den bisherigen Freiberufler gebunden sind und vom Übernehmer / Nachfolger nicht fortgeführt werden können, so z. B. Tätigkeiten als Vormund, Betreuer, Insolvenzverwalter etc.

Der Vervielfältiger wird vom Sachverständigen innerhalb einer Bandbreite von 0,5 bis 1,0 nach zahlreichen Kriterien festgelegt. Hierfür sind insbesondere folgende Kriterien maßgebend, die allerdings auch einer subjektiven Einschätzung durch den Sachverständigen unterliegen:

- Kostenstruktur der Praxis (bei Freiberuflern geht man von einer durchschnittlichen Kostenquote von ca. 50 bis 60 Prozent des Umsatzes aus; Eine solche Kostenquote rechtfertigt den Mittelwert des Vervielfältigers von 0,8, während eine günstigere oder schlechtere Kostenquote jeweils zu Auf- oder Abschlägen beim Vervielfältiger führt.

- Aktuelle Umsatzentwicklung (strittig, da die Umsatzentwicklung bereits im gewichteten Durchschnittsumsatz enthalten ist; Bei einer besonders günstigen Umsatzentwicklung kann der Sachverständige jedoch einen gewissen Aufschlag beim Vervielfältiger akzeptieren).

- Dauer und Einführungsgrad der Praxis (eine bereits seit langem bestehende Praxis wird höher bewertet als eine erst vor kurzem gegründete).

- Struktur und Nachhaltigkeit des Klientenstammes (eine ungünstige Struktur liegt vor, wenn der Umsatz von wenigen Großklienten bestimmt wird; Positiv für den Übernehmer ist dagegen, wenn eine breite Streuung der Klienten vorliegt und ein hoher Anteil von Dauermandaten existiert, z. B. Dauerberatungsverträge mit mittelständischen Unternehmen).

- Bekanntheit, Ruf und Lage der Praxi

- Spezialisierungsgrad

Besonderheiten für Arztpraxen:
Auch auf Arztpraxen wird die Übergewinnmethode angewendet. Im Unterschied zu Anwalts- und Steuerberaterkanzleien hat – zumindest bei einigen Facharztrichtungen – die Praxiseinrichtung eine deutlich höhere Bedeutung (teure medizintechnische Apparate). Der Substanzwert ist hier die Summe der Zeitwerte (nicht Buchwerte) der Praxiseinrichtung und technischen Geräte. Die Bewertung solcher medizinischen Apparate muss ggf. durch einen separaten Sachverständigen beurteilt werden.

Der Goodwill einer Arztpraxis wird zum Teil mit 25 bis 35 Prozent des gewichteten Umsatz der letzten drei Jahre berechnet, teils auch mit einem Faktor von 50 Prozent aus dem Durchschnittsgewinn der letzten drei Jahre.

Besonderheit bei Steuerberater- und Wirtschaftsprüferkanzleien:
Der Unterschied zu einer Anwaltskanzlei liegt hier vor allem darin, dass die Mandate deutlich nachhaltiger sind. Mandanten sind in der Regel Unternehmen, für die der Steuerberater / Wirtschaftsprüfer periodisch wiederkehrende Aufgaben übernimmt (Buchführung, Jahresabschlüsse etc.). Der Vervielfältiger liegt daher bei solchen Kanzleien zum Teil zwischen 1,0 und 2,0.

© Graf & Partner Rechtsanwälte,
RA Bernhard Schmeilzl, LL.M.
(Stand 8/2007)