

**Hinweise der Bundessteuerberaterkammer für die Ermittlung
des Wertes einer Steuerberaterpraxis
– unter Berücksichtigung der Besonderheiten des Berufsstandes
und der verschiedenen Bewertungsanlässe –**

Beschlossen vom Präsidium der Bundessteuerberaterkammer am 6. März 2017

Präambel

- 1 Die folgenden Hinweise der Bundessteuerberaterkammer sind nicht abschließend und haben empfehlenden Charakter. Die Ausführungen sind allgemein gehalten. Die Bundessteuerberaterkammer kann dabei nicht Partei sein, das heißt, die Hinweise können nicht so ausgestaltet sein, dass sie vom Grundsatz her günstig für einen Sachverhalt und ungünstig für einen anderen ausfallen.

- 2 Ob eine umfassende betriebswirtschaftliche Unternehmensbewertung durchgeführt oder der am Markt erzielbare Preis über ein vereinfachtes Preisfindungsverfahren geschätzt wird, ist von der genauen Zielsetzung des Anwenders und dem konkreten Anlass für die Wert- bzw. Preisermittlung abhängig. In beiden Fällen gilt, dass der ermittelte Geldbetrag umso genauer sein wird, je sorgfältiger die durchgeführte Analyse war und je besser die getroffenen Annahmen die Situation widerspiegeln haben.

- 3 Zu Einzelheiten wird auf die umfangreiche Fachliteratur sowohl zur betriebswirtschaftlichen Unternehmensbewertung als auch zur Bewertung von freiberuflichen Praxen verwiesen.

1. **Bewertungsanlässe und Bewertungsverfahren**

a) Bewertungsanlässe

- 4 Es gibt verschiedene Anlässe, die eine Wertfindung für eine Steuerberatungspraxis oder für einen Anteil daran erforderlich werden lassen. Dies sind insbesondere die folgenden Fälle, in denen im Regelfall die Kanzlei von oder zusammen mit einem Neuinhaber fortgeführt wird.
- 5 **Kauf bzw. Verkauf**
Der Inhaber will seine Kanzlei oder zunächst einen Teil davon veräußern. Er ist somit daran interessiert, einen möglichst hohen Preis zu erzielen.
Der mögliche Käufer hat demgegenüber ein Interesse daran, den Kaufpreis möglichst gering zu halten. Zwischen Verkäufer und Käufer besteht eine unterschiedliche Interessenlage.
- 6 **Eintritt bzw. Ausscheiden von Gesellschaftern**
Ein Sozius scheidet aus seiner Sozietät aus (ein Partner aus der Partnerschaftsgesellschaft oder ein Gesellschafter aus einer Steuerberatungs-GmbH), sei es aus Altersgründen, sei es, weil er keine weitere Zusammenarbeit mit seinen bisherigen Soziern wünscht. In einem solchen Fall ist ein Verkauf des Praxisanteils am Markt zwar denkbar. In vielen Fällen werden aber auch die verbleibenden Gesellschafter den Praxisanteil des Ausscheidenden übernehmen und dafür eine Abfindung zahlen, deren Ermittlung gesellschaftsvertraglich geregelt ist. Auch diese Abfindung wird sich am Wert des Praxisanteils orientieren.
Bei einem Einstieg von Junior-Partnern, wie es bei mittelgroßen oder großen Steuerberatungsgesellschaften planmäßig üblich ist, ist zudem von Bedeutung, dass der Praxiswert durch ein standardisiertes Verfahren bestimmt wird, damit einsteigende und ausscheidende Soziern mit einem nachvollziehbaren, fairen und planbaren Preis rechnen können. So soll ein möglichst gleichmäßiger Einstieg über einen längeren Zeitraum sichergestellt werden.

7 Zugewinnausgleich

Eine Wertermittlung kann auch für Zwecke eines Zugewinnausgleichs im Fall der Ehescheidung erforderlich werden. In einem solchen Fall gibt es keine Verhandlungslösung zwischen einem Käufer und einem Verkäufer. Die Wertbestimmung wird für das gerichtliche Verfahren benötigt, das von einem Interessengegensatz geprägt ist. Es geht um die Ermittlung eines objektivierten/ausgleichenden Praxiswertes. Höchststrich-terlich anerkannt ist, dass die Ertragsteuern, bei einer Veräußerung anfallen würden („latente Steuerlast“), hier als wertmindernde Belastung zu berücksichtigen sind (BGH-Urt. XII ZR 101/89 vom 24. Oktober 1990, LEXinform Dok-Nr. 0098345).

8 Todesfall

Im Todesfall muss ein Praxiswert für Zwecke der Erbauseinandersetzung und der Erbschaftsteuer ermittelt werden. Hier ist zu beachten, dass der Wert je nach den Umständen des Einzelfalles (Fortführung durch den Erben oder schneller Verkauf möglich oder nicht) zwischen dem Fortführungswert (going concern-Prinzip) und dem Zerschlagungswert liegen kann. Für die Wahl der Bewertungsmethode sind die konkreten Umstände entscheidend.

b) Bewertungsverfahren

9 Den einen, einzig richtigen Unternehmenswert gibt es nicht. Die bei einer Unternehmensbewertung ermittelten Werte sind vielmehr stets in Abhängigkeit von dem mit der Bewertung verfolgten Zweck zu sehen. Zum einen werden Entscheidungswerte ermittelt, also etwa Preisobergrenzen für einen potentiellen Erwerber oder Untergrenzen für einen Veräußerer. Zum anderen verlangen bestimmte Anlässe die Ermittlung von Verkehrswerten im Sinne eines üblichen Preises der Steuerberaterpraxis. Hierfür kommen verschiedene Bewertungsverfahren in Betracht, die entweder Varianten eines Ertragswertverfahrens darstellen oder in Form eines Multiplikatorverfahrens an die am Markt beobachteten Preise anknüpfen. Das Ergebnis beruht immer auf den im Verlauf der Bewertung getroffenen Annahmen. Um eine Unternehmensbewertung nachvollziehbar und nachprüfbar zu machen, sind die den Bewertungsverfahren zugrunde gelegten Prämissen deshalb stets offenzulegen.

10 Je nachdem, ob sie vom Eigentümer beeinflusst werden können oder nicht, ist zwischen entscheidungsabhängigen und entscheidungsunabhängigen Anlässen einer Unternehmensbewertung zu differenzieren. Die unabhängig vom Willen des Eigentümers erfolgenden Bewertungen knüpfen regelmäßig an gesetzliche Normen an. In solchen

Fällen müssen häufig Schiedswerte ermittelt werden, mit denen ein möglichst fairer Kompromiss zwischen den Beteiligten herbeigeführt werden soll. Dieses Vorgehen erfordert in der Regel eine gewisse Objektivierbarkeit des Unternehmenswertes. Das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) hat einen Standard für die Durchführung von Unternehmensbewertungen erarbeitet (IDW S 1), dem das Ertragswertverfahren zugrunde liegt und der für Wirtschaftsprüfer verbindlich ist, wenn ein objektivierter Wert ermittelt werden soll.

- 11 Es wurde bisher oft die Auffassung vertreten, dass die Anwendung des IDW S 1 für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die besonders von der Person des Eigentümers geprägt sind, nicht zu realitätsgerechten Werten führt. Zwei Arbeitsgruppen von Bundessteuerberaterkammer und Institut der Wirtschaftsprüfer haben sich in gemeinsamen Sitzungen mit den Fragen der praktischen Umsetzung des Standards befasst und ergänzende Hinweise erarbeitet, wie im Bewertungsverfahren mit den Besonderheiten von KMU umzugehen ist.¹
- 12 Für eine Preisfindung wendet die Praxis häufig noch das so genannte Umsatzverfahren an, mit dem der „Wert“ einer Kanzlei durch die Anwendung eines Multiplikators auf einen bereinigten Umsatz geschätzt wird. Neben dem Umsatzmultiplikator sind auch andere (bereinigte) Bezugsgrößen wie z. B. Jahresüberschuss vor Steuern oder operativer Gewinn denkbar, die die Ertragslage der Kanzlei explizit mit erfassen. Vereinfachte Preisfindungsverfahren wie Multiplikatorverfahren sieht auch der IDW S 1 im Rahmen einer Plausibilitätsprüfung vor (Tzn. 164 bis 167).

2. Besonderheiten bei der Bewertung einer Steuerberaterpraxis

a) Personenbezogenheit

- 13 Die Besonderheiten, die bei der Bewertung einer Steuerberaterpraxis zu beachten sind, beruhen in erster Linie auf der Personenbezogenheit der Leistungserbringung, die für die Freien Berufe kennzeichnend ist. Die berufliche Tätigkeit des Steuerberaters ist in hohem Maße von der höchstpersönlichen Leistung des Berufsträgers und seinen Beziehungen zu den Mandanten geprägt, die in vielen Fällen von langjähriger Dauer sind. Das Vertrauensverhältnis zwischen dem Steuerberater und seinen Mandanten

¹ Siehe dazu im Einzelnen 4.2.2 Hinweise der Bundessteuerberaterkammer zu den Besonderheiten bei der Ermittlung eines objektivierte Unternehmenswertes kleiner und mittelgroßer Unternehmen; beschlossen vom Präsidium der Bundessteuerberaterkammer am 13. März 2014; im Weiteren zitiert als Hinweise Bewertung KMU.

bildet die Grundlage für die Nachhaltigkeit zukünftig erzielbarer Erträge in einer Kanzlei. Für eine Wertermittlung kommt deshalb einer sorgfältigen Mandatsanalyse eine hohe Bedeutung zu.

14 Der Praxiswert repräsentiert in starkem Maße eine Summe von personenbezogenen Faktoren. Von Interesse sind davon der Mandantenstamm und ggf. der Bekanntheitsgrad der Kanzlei. Der eng mit der Person des Praxisinhabers verbundene Goodwill kann nicht ohne flankierende Maßnahmen auf einen anderen Berufsangehörigen übertragen werden. Damit ist eine Steuerberaterpraxis auch ein KMU in dem Sinne, wie es in den Hinweisen der Bundessteuerberaterkammer zur Bewertung von KMU verstanden wird.² Neben dem in erster Linie wertbestimmenden immateriellen Bereich spielt der Wert der Substanz (Praxiseinrichtung, EDV, Bibliothek etc.) in der Regel kaum eine Rolle. Sofern noch Forderungen aus unfertigen Leistungen bestehen, werden diese im Regelfall von den Vertragspartnern auf den Übergabezeitpunkt abgegrenzt.

15 Aufgrund der Personenbezogenheit des Praxiswertes bedeutet der Todesfall des Praxisinhabers oder eines der Soziern einen unmittelbaren Wertverlust für die Praxis. Für einen möglichen Käufer besteht das Risiko, dass Mandate abwandern, weil keine Überleitung durch den Altinhaber und ein darüber geförderter Vertrauensaufbau in den Neuinhaber möglich ist. Der Verkauf einer verwaisten Praxis wird in der Regel auch nur mit einer zeitlichen Verzögerung erfolgen, so dass bereits bis zum Verkaufszeitpunkt Mandatsverluste stattgefunden haben.

b) Berufsrechtliche Besonderheiten

b1) Verschwiegenheitspflicht

16 Steuerberater sind gesetzlich zur Verschwiegenheit verpflichtet (§ 57 Abs. 1 StBerG). Dies umfasst alles, was dem Steuerberater hinsichtlich der Verhältnisse seiner Mandanten in Ausübung des Berufs oder bei Gelegenheit der Berufsausübung anvertraut oder bekannt geworden ist. Die Pflicht zur Verschwiegenheit besteht auch nach Beendigung des Auftragsverhältnisses zeitlich unbefristet fort; dies gilt auch für die Fälle des Todes des Mandanten oder des Steuerberaters.

17 Die Verschwiegenheitspflicht ist auch in allen Phasen einer Praxisübertragung zwingend zu beachten. Eine Verletzung der Verschwiegenheitspflicht wird nicht nur im

² Hinweise Bewertung KMU, Rz. 25 ff.

Rahmen der Berufsaufsicht, sondern kann auch strafrechtlich wegen der Verletzung von Privatgeheimnissen (§ 203 Abs. 1 Nr. 3 StGB) verfolgt werden. Einem möglichen Erwerber darf ohne Einwilligung des Mandanten kein Einblick in die Mandantenakten gewährt werden. Für Zwecke der Bewertung unbedenklich sind nur Unterlagen ohne konkreten Mandantenbezug oder, für Zwecke der Preisermittlung für eine Praxis, die Zusammenstellung einer anonymisierten Mandantenliste.

18 Voraussetzung für eine Offenlegung über ein konkretes bestehendes Mandatsverhältnis ist eine Einverständniserklärung des Mandanten. Die Mandate gehen bei einer Praxisveräußerung nicht automatisch mit auf den Erwerber über. Auch hierzu bedarf es vielmehr einer Zustimmung der Mandanten.

19 Für weitere Einzelheiten in diesem Zusammenhang wird auf die „Hinweise der Bundessteuerberaterkammer für die Praxisübertragung“ verwiesen.

b2) Verbot der Praxisfortführung durch Erben, die nicht Berufsträger sind

20 Die Steuerberaterpraxis muss stets verantwortlich von einer Person geführt werden, die zur unbeschränkten Hilfeleistung in Steuersachen befugt ist. Bereits bei einer Verhinderung der Berufsausübung von mehr als einem Monat ist zwingend ein allgemeiner Vertreter zu bestellen (§ 69 StBerG). Im Fall des Versterbens des Inhabers einer Einzelpraxis, der keinen zur unbeschränkten Hilfeleistung in Steuersachen befugten Erben hat, muss die Praxis entweder schnellstmöglich verkauft oder von einem bestellten Praxisabwickler abgewickelt werden („Hinweise der Bundessteuerberaterkammer zur Tätigkeit des Steuerberaters als Praxisabwickler (§ 70 StBerG)“). Ist der Erbe noch nicht zur unbeschränkten Hilfeleistung befugt, kann für eine Übergangszeit ein Treuhänder bestellt werden, der die Praxis längstens vier Jahre fortführt und es dem Erben so ermöglicht, in dieser Zeit die Befugnis zu erwerben und die ererbte Praxis anschließend zu übernehmen (§ 71 StBerG).

21 Das Erfordernis der verantwortlichen Leitung der Praxis durch einen Steuerberater verstärkt die unter a) bereits dargestellte Personenbezogenheit des Praxiswertes.

3. Bewertung durch das Ertragswertverfahren

22 Grundlage der Praxisbewertung nach dem Ertragswertverfahren ist der künftig nachhaltig erzielbare Ertrag. Der Unternehmenswert ergibt sich als Barwert aller zukünftigen

Nettoeinnahmen. Für über die im Folgenden kurz angerissenen grundsätzlichen Aussagen hinausgehende Einzelheiten wird auf die vorhandene Fachliteratur zur Unternehmensbewertung verwiesen.

- 23 Das Ertragswertverfahren sichert die Zukunftsbezogenheit der Wertermittlung. Im Rahmen der für die Bewertung erforderlichen integrierten Unternehmensplanung³ können fixe und variable Kosten sowie die jeweiligen Chancen und Risiken im Einzelnen berücksichtigt und die Auswirkungen von alternativen Verläufen oder z. B. einer strategischen Neuausrichtung der Praxis in die Berechnungen detailliert einbezogen werden. Die Ergebnisse des Bewertungsverfahrens sind dadurch fundiert, nachvollziehbar und vergleichbar.
- 24 Besondere Bedeutung kommt der Wahl des Kapitalisierungszinsfußes zu, der für nicht börsennotierte Unternehmen nach den herrschenden theoretischen Modellen nur näherungsweise abgeleitet werden kann. Die Überlegungen, die zur Festlegung des konkreten für die Bewertung zugrunde gelegten Zinssatzes geführt haben, müssen sorgfältig dokumentiert und die Wahl des Zinssatzes damit nachvollziehbar begründet werden.
- a) Prognose der erwarteten Überschüsse
- 25 Die Prognose der zukünftig erwarteten finanziellen Überschüsse baut auf der Grundlage einer sorgfältigen Vergangenheitsanalyse über die letzten drei bis fünf Jahre auf. Zu dieser Analyse gehört eine Bestandsaufnahme der relativen Stärken und Schwächen der Kanzlei und der daraus folgenden Chancen und Risiken. Gesondert zu betrachten und zu bewerten sind ggf. vorhandene nicht betriebsnotwendige Vermögensgegenstände und damit verbundene Schulden, die für den Fortbestand des Unternehmens nicht erforderlich sind.
- 26 Bei der Prognose muss unter Berücksichtigung der Kapazität der bestehenden Kanzlei der zukünftige Geschäftsumfang, ggf. im Hinblick auf eine Neuausrichtung der Kanzlei oder eine Ausweitung des Geschäftsfeldes, geschätzt werden.⁴ Aufbauend auf diesem Geschäftsumfang muss ermittelt werden, wie viel Personal benötigt wird und welche Kosten damit verbunden sind. Dabei ist auch zu beachten, ob sich unter den Mitarbeitern nahe stehende Angehörige befinden und ggf. in welchem Verhältnis deren Leistung zum gezahlten Lohn steht.

³ Hinweise Bewertung KMU, Rz. 19 ff.

⁴ Vgl. zu den Planungsgrundlagen auch Rz. 36 ff.

27 Die Personalkosten machen einen wesentlichen Teil der Gesamtkosten einer Steuerberaterkanzlei aus und sollten daher im Detail betrachtet und geplant werden. Auch der kalkulatorische Unternehmerlohn des Praxisinhabers gehört dazu (siehe dazu im Einzelnen unten unter c). Auch alle anderen Kostenarten müssen daraufhin analysiert werden, ob sie auch künftig so anfallen werden.

b) Berücksichtigung der Personenbezogenheit der Ertragskraft einer Steuerberaterpraxis⁵

28 In den Hinweisen zur Bewertung von KMU wird danach unterschieden, ob die Ertragskraft bei einer Veräußerung des Unternehmens vollständig übertragen werden kann, oder ob sie nur partiell oder temporär übertragbar ist. Bei Steuerberaterpraxen ist aufgrund der Tatsache, dass der Unternehmer gleichzeitig der (Haupt)Leistungserbringer ist, die Ertragskraft in aller Regel nur partiell oder temporär übertragbar.⁶ Dies kann im Rahmen der Planung durch ein Abschmelzen der geplanten finanziellen Überschüsse berücksichtigt werden. Der Haupteinflussfaktor wird hier in der Regel in der Nachhaltigkeit der Mandantenbeziehung liegen.⁷

c) Bestimmung des anzusetzenden Unternehmerlohns

29 Wie der Unternehmerlohn zu ermitteln ist, ist nicht allgemeinverbindlich festgelegt. Zum Teil wird gefordert, dass die Höhe des Unternehmerlohnes nach der Vergütung zu bestimmen ist, die eine nicht am Unternehmen beteiligte Geschäftsführung erhalten würde.

30 Der Unternehmerlohn eines selbstständigen Steuerberaters kann nicht lediglich in Höhe des Gehaltes eines angestellten Steuerberaters angesetzt werden; dies würde der höheren unternehmerischen Verantwortung des selbstständig Tätigen nicht gerecht. Ein bloßer Rückgriff auf existierende Gehaltsumfragen, wie sie z. B. der DStV regelmäßig durchführt, greift für Zwecke der Bewertung daher zu kurz.

31 Im Vergleich zu den Löhnen angestellter Steuerberater müssen für den Praxisinhaber vielmehr Zuschläge für die längere Arbeitszeit kalkuliert werden. Zu berücksichtigen ist weiterhin, dass der selbstständig Tätige die Kosten für seine soziale Absicherung voll-

⁵ Hinweise Bewertung KMU, Rz. 22 ff.

⁶ Zu nicht auf einen Käufer übertragbaren Umsätzen siehe auch Rz. 41.

⁷ Hinweise Bewertung KMU Rz. 29.

ständig selbst tragen muss. Außerdem sind ggf. auch Zuschläge für vorhandene Spezialkenntnisse anzusetzen. Neben diesen individuellen Aspekten müssen für die Festlegung der konkreten Höhe des Unternehmerlohnes auch die regionalen Gegebenheiten und die Umsatzgröße der Praxis berücksichtigt werden. Auch laut BGH muss bei der Ermittlung des Goodwills einer freiberuflichen Praxis der „nach individuellen Verhältnissen konkret gerechtfertigte Unternehmerlohn“ in Abzug gebracht werden (BGH-Urt. XII ZR 45/06 vom 6. Februar 2008, NJW 2008, S. 1221).

d) Bestimmung des anzuwendenden Kapitalisierungszinssatzes

- 32 Der mit dem Ertragswert ermittelte Praxiswert hängt wesentlich mit von der Wahl des Kapitalisierungszinssatzes ab. Seiner Festlegung muss daher erhöhte Aufmerksamkeit geschenkt werden. Die Modelle zur Ableitung des angemessenen Zinssatzes stellen jedoch auf kapitalmarktorientierte Unternehmen ab, wie es Steuerberaterpraxen gerade nicht sind. Verbindliche Vorgaben für die Bestimmung des Kapitalisierungszinssatzes gibt es für solche Unternehmen nicht. Gleichwohl können aus den kapitalmarktorientierten Verfahren bekannte Vorgehensweisen und Erfahrungswerte wichtige Anhaltspunkte geben.⁸
- 33 Danach ergibt sich der Kapitalisierungszinssatz aus einem risikofreien Basiszins, der heute von der Deutschen Bundesbank regelmäßig bereitgestellt wird, sowie einem unternehmensindividuellen Risikozuschlag. Letzterer ergibt sich durch die allgemeine Marktrisikoprämie multipliziert mit dem unternehmensindividuellen Risikofaktor (sog. Beta-Faktor). Für die Marktrisikoprämie liegt für den deutschen Kapitalmarkt eine veröffentlichte Empfehlung des Fachausschusses für Unternehmensbewertung und Betriebswirtschaft (FAUB) des IDW vor, die bei Veränderungen der Situation in größeren Abständen angepasst wird.⁹ Der Beta-Faktor ergibt sich unternehmensindividuell in Abhängigkeit der inhärenten Risiken im Vergleich zum Markt. Wenn keine börsennotierten Vergleichsunternehmen existieren, muss der Betafaktor ggf. in jedem Einzelfall sachgerecht geschätzt werden. Die konkrete Höhe des Risikozuschlags wird dabei zumeist nur mit Hilfe von vereinfachenden Annahmen festzulegen sein.¹⁰
- 34 Für Steuerberatungskanzleien sind dabei folgende Faktoren zu berücksichtigen, die sie von kapitalmarktorientierten Unternehmen unterscheiden:

⁸ Hinweise Bewertung KMU, Rz. 45 ff.

⁹ In den IDW-Fachnachrichten 2012 Nr. 10, S. 568 f. wird zuletzt unter Berücksichtigung des herrschenden Niedrigzinsumfeldes eine Marktrisikoprämie von 5,5 % - 7 % bei einer Betrachtung vor persönlichen Steuern sowie von 5 % - 6 % bei einer Betrachtung nach persönlichen Steuern empfohlen.

¹⁰ Hinweise Bewertung KMU, Rz. 49 f.

- fehlende Diversifikation bei der unternehmerischen Tätigkeit,
- kleine Unternehmensgröße sowie
- geringere Fungibilität im Vergleich zu Aktien.

Diese Faktoren können nicht über pauschale Risikozuschläge zum Kapitalkostensatz berücksichtigt werden; sie sind vielmehr im Rahmen von gutachterlichen Anpassungen des Betafaktors zu berücksichtigen.¹¹

4. Preisfindung durch das Umsatzverfahren

35 Das Umsatzverfahren zielt auf die Ermittlung eines am Markt voraussichtlich zu erzielenden Preises für eine Praxis ab. Die Schätzung erfolgt durch die Anwendung eines Multiplikators auf die Bemessungsgrundlage. Dieser Multiplikator ergibt sich aus den am Markt beobachteten Transaktionen für vergleichbare Kanzleien. Zukünftige Entwicklungen werden dabei nicht im Einzelnen geplant, sondern nur pauschal berücksichtigt. Dabei wird davon ausgegangen, dass in der Vergangenheit erzielte nachhaltige Umsätze in vergleichbarem Umfang auch weiterhin verwirklicht werden können. Der Bereinigung der Bemessungsgrundlage kommt in diesem Zusammenhang eine wesentliche Bedeutung zu.

Das Umsatzverfahren findet insbesondere für die Praxisübertragung zwischen Lebenden Anwendung. Ziel ist die Ermittlung einer Verhandlungsbasis für den zwischen den Vertragspartnern auszuhandelnden Kaufpreis.

a) Bestimmung der Bemessungsgrundlage

36 Bemessungsgrundlage ist der zukünftig nachhaltig zu erzielende Jahresumsatz – ohne Umsatzsteuer –, der aufgrund bestehender übertragbarer Mandatsverhältnisse und erteilter Aufträge erzielt werden kann.¹² Die Bemessungsgrundlage wird zweckmäßigerweise anhand einer anonymisierten Mandantenliste ermittelt, die in der Regel wesentlicher Bestandteil des Praxisübertragungsvertrages wird.

37 Diese Mandantenliste ist die Grundlage für die Schätzung der zukünftigen nachhaltigen Umsätze und sollte für jeden Mandanten die Umsätze der letzten drei Geschäftsjahre, möglichst getrennt nach den wichtigsten Tätigkeitsfeldern, enthalten. Aus der

¹¹ Hinweise Bewertung KMU, Rz. 47, 49 - 51.

¹² Siehe dazu auch unter Rz. 26.

Mandantenliste sollten sich üblicherweise weitere Angaben über die Mandantenstruktur ergeben, z. B. über die vertretenen Branchen, die jeweilige Rechtsform, das Alter der Mandanten und die Dauer der Mandatsbeziehung oder über eine mögliche persönliche Bindung zum Veräußerer. Es ist darauf zu achten, dass die zusätzlichen Angaben nicht zu einer Aufgabe der Anonymität führen. Auch Angaben zur Honorarstruktur, d. h., Abrechnung nach der StBVV, nach Pauschalen oder über gesonderte Honorarvereinbarungen sowie über die Höhe der Rahmengebühren sind für die Wert- bzw. Preisfindung hilfreich.

- 38 Neben dem Mandantenstamm spielt für den nachhaltig erzielbaren Umsatz auch das Personal eine wichtige Rolle. Von Interesse sind neben der jeweiligen Qualifikation z. B. auch das Lebensalter und die Dauer der Praxiszugehörigkeit und damit die Frage, ob die Mitarbeiter bei einer Praxisveräußerung einem Praxiserwerber weiter zur Verfügung stehen werden.
- 39 Die Dokumentation der Praxisorganisation ist mitentscheidend dafür, ob der Käufer sich auch in einem Fall ohne Überleitungsphase durch den Altinhaber ohne Zeitverluste mit dem Stand der jeweiligen Arbeiten vertraut machen kann und Besonderheiten einzelner Mandate erkennt. Hierzu können z. B. Angaben über Arbeitsabläufe, bzw. -strukturen, bestehende Arbeitsanweisungen oder die Auftragsüberwachung gehören, wie sie z. B. in der „Verlautbarung der Bundessteuerberaterkammer zur Qualitätssicherung in der Steuerberaterpraxis“ empfohlen werden.
- 40 Aufgrund einer Einzelbeurteilung wird aus der Mandantenliste unter Beachtung der weiteren Faktoren der Zukunftswert für die Erwartung eines nachhaltig erzielbaren Umsatzes je Mandant abgeleitet. Nachhaltig in diesem Sinne ist ein Umsatz dann, wenn er nach den Erkenntnissen zum Bewertungszeitpunkt bei individueller Beurteilung für einen Zeitraum von drei bis fünf Jahren angenommen werden kann.
- 41 Soweit im Rahmen der Einzelbeurteilung noch nicht geschehen, ist die so berechnete Bemessungsgrundlage zu modifizieren:
 - Umsätze für nicht regelmäßig wiederkehrende und einmalige Leistungen sollten mit dem Durchschnitt der Umsatzanteile der letzten drei Jahre berücksichtigt werden. Hierzu zählen z. B. besondere Beratungsleistungen, Erbschaftsteuerklärungen oder Teilnahme an Außenprüfungen usw.

- Umsätze aus nicht übertragbaren (personengebundenen) Leistungen (z. B. Testamentsvollstreckervergütung) gehören nicht zur Bemessungsgrundlage und sind daher auszusondern.

42 Bestehen Anhaltspunkte dafür, dass die auf diese Weise ermittelte Bemessungsgrundlage nicht dem zukünftig nachhaltig zu erzielenden Umsatz entspricht, so sind weitere Modifikationen vorzunehmen. Beispielsweise können noch vom Veräußerer vereinbarte Auftragserweiterungen 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.

43 Wie bereits oben unter 2.a) dargelegt, hat das Versterben eines Praxisinhabers unmittelbare, negative Auswirkungen auf den für eine Kanzlei erzielbaren Preis. Das schematische Anwenden des Umsatzverfahrens führt deshalb in solchen Fällen nicht zu einem realitätsgerechten Ergebnis. Will man dennoch darauf zurückgreifen, so sind hier spezielle Abschläge vorzunehmen und/oder ein entsprechend niedriger Multiplikator anzusetzen.

b) Bestimmung des anzuwendenden Multiplikators

44 Der Umsatzmultiplikator bestimmt sich danach, welche Preise für vergleichbare Unternehmen derselben Branche im Verhältnis zu deren Umsatz gezahlt wurden. Für Steuerberaterpraxen sind Umsatzmultiplikatoren üblich, die zwischen 80 % und 140 % liegen, sich im konkreten Einzelfall aber durchaus auch unter- oder oberhalb dieses Rahmens bewegen können. Diese Faktoren gelten für den Verkauf einer Einzelpraxis oder eines Anteils an einer Personengesellschaft; sie sind jedoch für die Übertragung von Anteilen an Steuerberatungsgesellschaften in der Rechtsform von Kapitalgesellschaften nicht ohne Weiteres anwendbar.

45 Der Multiplikator wird beeinflusst durch die Kostenstruktur der Praxis. Zu in vielen Fällen akzeptablen Ergebnissen führt dies deshalb, weil sich Steuerberaterpraxen insoweit im Vergleich zu anderen Unternehmen als relativ homogen erweisen. Informationen über Kostenstruktur und Rentabilität sind z. B. auch aus dem Praxisvergleich der DATEV eG oder den Umfragen des Deutschen Steuerberaterverbandes (DStV) erhältlich.

46 Abweichungen von einer dem Grunde nach vergleichbaren Praxis (Umsatzhöhe, Standort, Personal), wie über- oder unterdurchschnittliche Reingewinne sowie andere Besonderheiten, etwa Zusammensetzung und geographische Streuung der Mandate, organisatorischer Zustand der Praxis, besondere Risiken und Chancen, sind deshalb durch Zu- und Abschläge bei der Ermittlung des anzuwendenden Hundertsatzes zu berücksichtigen. Allgemeine bzw. übliche Risiken und Chancen der Mandatsbeziehungen bleiben außer Betracht.

47 Zuschläge bzw. Abschläge sind denkbar für:

- die Rendite der Praxis,
- Expansionsmöglichkeiten,
- langfristige Vertragsbindungen,
- die Streuung der bestehenden Mandate,
- die Überleitung durch den bisherigen Inhaber,
- den organisatorischen Stand der Praxis,
- das Alter und/oder den Gesundheitszustand des Kanzleihinhabers,
- Alters- und Erfahrungsunterschiede bei den Mitarbeitern,
- den Zustand der Praxiseinrichtung,
- das Vorhandensein starker/schwacher Wettbewerber oder anderer ungünstiger/günstiger Standortfaktoren.

Bei großen Abweichungen der Praxisrendite von der branchenüblichen Rendite stößt die Anpassung des Umsatzmultiplikators durch Zu- oder Abschläge an ihre Grenzen. In diesen Fällen sollte eine Bezugsgröße nach Abzug von Aufwendungen wie z. B. der (bereinigte) Jahresüberschuss vor Steuern oder der (bereinigte) operative Gewinn verwendet werden.

c) Preisanpassungsklauseln

48 Die Parteien können in Bezug auf Mandats- oder Umsatzverluste in der Übergangszeit (z. B. zwölf Monate) eine zusätzliche Vereinbarung treffen. In der Praxis haben sich vier Varianten herausgebildet:

1. Sowohl Umsatzrückgang als auch Mandatskündigungen nach Übergabe der Praxis mindern den Kaufpreis nicht.

2. Unabhängig davon, ob der Umsatzrückgang durch ein Verhalten des Käufers veranlasst ist, trägt dieser den Umsatzrückgang bis zu einem festgelegten Prozentsatz selbst. Erst nach Übersteigen des festgelegten Prozentsatzes trägt der Verkäufer den Teil des übersteigenden Umsatzrückganges dadurch mit, dass der Käufer den Kaufpreis um einen entsprechenden Teil kürzen kann.
3. Kündigen Mandanten nach Übergabe der Praxis in einem festzulegenden Zeitraum das Mandat, mindert sich der Kaufpreis um den Prozentsatz, mit dem die Umsätze der ausgeschiedenen Mandanten in der Bemessungsgrundlage enthalten sind. Dabei bleibt eine Minderung der Bemessungsgrundlage bis z. B. 5 %, 10 % oder 20 % unberücksichtigt.
4. Das Risiko des Umsatzrückgangs bzw. der Mandatskündigung in einem festzulegenden Zeitraum wird auf bestimmte, genau bezeichnete Mandate begrenzt.

Hinweise:

- In den Varianten 2. bis 4. übernimmt der Veräußerer das finanzielle Risiko für eine Entwicklung, die er nicht beeinflussen kann.
- Bei jeder Gewährleistungsklausel gegen Umsatzrückgänge ist zu beachten, dass ihre Laufzeit erst mit dem tatsächlichen Ausscheiden des Altinhabers beginnen und ein Übergangszeitraum unter Mitarbeit des Altinhabers nicht von ihr erfasst sein sollte.

Auch Klauseln für den Fall von Umsatzsteigerungen sind möglich und werden teilweise verwendet.