

1. Die Bewertung von Rechtsanwaltskanzleien (nach BRAK)

a. Ausgangssituation

Wiederbeschaffungswert des betriebsnotwendigen Vermögens:	50.000 Euro
Veräußerungswert des nicht betriebsnotwendigen Vermögens:	50.000 Euro
Höhe der Verbindlichkeiten/ Schulden:	50.000 Euro
Nettoumsatz (NU(t ₃)) 3 Jahre vor der Unternehmensnachfolge:	205.000 Euro
Nettoumsatz (NU(t ₂)) 2 Jahre vor der Unternehmensnachfolge:	215.000 Euro
Nettoumsatz (NU(t ₁)) 1 Jahr vor der Unternehmensnachfolge:	250.000 Euro
Außerordentliche Einnahmen (AE) der letzten 3 Jahre:	0 Euro
Wert senkende Merkmale	Alter des Kanzleihinhabers über 65 Jahre Bestehen der Kanzlei seit weniger als zehn Jahren
Wert erhöhende Merkmal	breit gestreuter Klientenkreis überdurchschnittlich niedrige Kosten besonderer Ruf der Kanzlei

b. Bewertung nach der Methode der BRAK¹

Substanzwert der Kanzlei:

Wiederbeschaffungswert des betriebsnotwendigen Vermögens:	50.000 Euro
+ Veräußerungswert des nicht betriebsnotwendigen Vermögens:	50.000 Euro
- Höhe der Verbindlichkeiten/ Schulden:	50.000 Euro
Substanzwert der Kanzlei	50.000 Euro

Über ausstehende Forderungen sollte eine gesonderte Vereinbarung getroffen werden.

Immaterieller Wert der Kanzlei

$((NU(t_3) - AE(t_3)) + (NU(t_2) - AE(t_2)) + 2 \times (NU(t_1) - AE(t_1))) / 4$	230.000 Euro
x Multiplikator (je nach Kanzleimerkmale zwischen 0 und 1,3)	0,7
Immaterieller Wert der Kanzlei	161.000 Euro

Gesamtwert der Kanzlei

Substanzwert der Kanzlei	50.000 Euro
+ Immaterieller Wert der Kanzlei	161.000 Euro
Gesamtwert der Kanzlei	211.000 Euro

¹ Vgl. www.brak.de/seiten/pdf/Kanzleibewertung_2007.pdf.

¹Bitte beachten:

Das Fallbeispiel soll als Anregung dienen und helfen, die komplexe Materie eigenständig zu erschließen. Es unterstützt die Vorbereitung einer fachkundigen Beratung. Es wird kein Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit erhoben.

2. Die Bewertung von Steuerberaterkanzleien (nach BStBK)

a. Ausgangssituation

Wiederbeschaffungswert des betriebsnotwendigen Vermögens:	100.000 Euro
Veräußerungswert des nicht betriebsnotwendigen Vermögens:	50.000 Euro
Höhe der Verbindlichkeiten/ Schulden:	50.000 Euro
Prognostizierter Nettoumsatz 1. Jahr nach der Unternehmensnachfolge:	250.000 Euro
Barwert der prognostizierten Nettoüberschüsse:	370.000 Euro

Der Barwert der prognostizierten Nettoüberschüsse ergibt sich ähnlich wie der Ertragswert, dessen Ermittlung im Sächsischen Unternehmensnachfolgeportal dargestellt wird. Im Gegensatz zum Ertragswertverfahren wird jedoch oftmals die Zahl der zu berücksichtigenden Jahre beschränkt und als Kapitalisierungszins der risikolose Zinsfuß für Fremdkapital angesetzt. Die Nettoüberschüsse ergeben sich aus den Umsätzen abzüglich der Kosten und einer angemessenen Tätigkeitsvergütung für den Kanzleihinhaber.

b. Bewertung nach der Methode der BStBK²

Substanzwert der Kanzlei:

Wiederbeschaffungswert des betriebsnotwendigen Vermögens:	100.000 Euro
+ Veräußerungswert des nicht betriebsnotwendigen Vermögens:	50.000 Euro
- Höhe der Verbindlichkeiten/ Schulden:	50.000 Euro
Substanzwert der Kanzlei	100.000 Euro

Immaterieller Wert der Kanzlei

Prognostizierter Nettoumsatz der nächsten 12 Monate	250.000 Euro
x Multiplikator (zumeist zwischen 0,8 und 1,4)	1,1
Immaterieller Wert der Kanzlei	275.000 Euro

Gesamtwert der Kanzlei

Substanzwert der Kanzlei	100.000 Euro
+ Immaterieller Wert der Kanzlei	275.000 Euro
Gesamtwert der Kanzlei	375.000 Euro

Die Plausibilität des ermittelten Gesamtwertes der Kanzlei wird in diesem Beispiel durch den Barwert der prognostizierten Nettoüberschüsse bestätigt.

² Vgl. Berufsrechtliches Handbuch der Steuerberaterkammer.

¹Bitte beachten:

Das Fallbeispiel soll als Anregung dienen und helfen, die komplexe Materie eigenständig zu erschließen. Es unterstützt die Vorbereitung einer fachkundigen Beratung. Es wird kein Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit erhoben.

3. Die Bewertung von Architekten- und Ingenieurbüros

Die Berufsverbände der Architekten und Ingenieure haben sich nicht auf ein Verfahren festgelegt. Das skizzierte Verfahren findet jedoch bei der Bewertung von Architekten- und Ingenieurbüros oftmals Anwendung. Bei Anwendung des Verfahrens gilt es zu beachten, dass eine scharfe Trennung der einzelnen Komponenten nur schwer möglich ist. Werttreiber sollten jedoch nach Möglichkeit nur einmal berücksichtigt werden.

a. Ausgangssituation

Wiederbeschaffungswert des betriebsnotwendigen Vermögens:	100.000 Euro
Veräußerungswert des nicht betriebsnotwendigen Vermögens:	20.000 Euro
Höhe der Verbindlichkeiten/ Schulden:	70.000 Euro
Gewinn 1 Jahr ($G(t_1)$) vor der Unternehmensnachfolge:	120.000 Euro
Gewinn 2 Jahre ($G(t_2)$) vor der Unternehmensnachfolge:	90.000 Euro
Gewinn 3 Jahre ($G(t_3)$) vor der Unternehmensnachfolge:	80.000 Euro
Gewinn 4 Jahre ($G(t_4)$) vor der Unternehmensnachfolge:	60.000 Euro
Gewinn 5 Jahre ($G(t_5)$) vor der Unternehmensnachfolge:	50.000 Euro
Kalkulatorisches Unternehmergehalt (KU)	80.000 Euro
Bestehendes Auftragsvolumen:	230.000 Euro

b. Bewertung des Büros

Substanzwert des Büros:

Wiederbeschaffungswert des betriebsnotwendigen Vermögens:	100.000 Euro
+ Veräußerungswert des nicht betriebsnotwendigen Vermögens:	20.000 Euro
- Höhe der Verbindlichkeiten/ Schulden:	70.000 Euro
Substanzwert des Büros	<hr/> 50.000 Euro

Immaterieller Wert des Büros (Praxiswert)

$$\frac{(5 \times (G(t_1) - KU) + 4 \times (G(t_2) - KU) + 3 \times (G(t_3) - KU) + 2 \times (G(t_4) - KU) + 1 \times (G(t_5) - KU))}{5 + 4 + 3 + 2 + 1} \times 3,5$$

Immaterieller Wert des Büros	<hr/> 39.666 Euro
------------------------------	-------------------

Der Verflüchtigungsfaktor gibt die Wertverflüchtigung des Büros wieder und wird insbesondere dadurch beeinflusst, ob die Übertragung des Büros gleitend oder in einem Schritt erfolgt.

¹Bitte beachten:

Das Fallbeispiel soll als Anregung dienen und helfen, die komplexe Materie eigenständig zu erschließen. Es unterstützt die Vorbereitung einer fachkundigen Beratung. Es wird kein Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit erhoben.

Auftragswert des Büros

Auftragswert	230.000 Euro
x Akquisitionsfaktor	0,075
Auftragswert des Büros	<hr/> 17.250 Euro

Der Akquisitionsfaktor gibt die Rentabilität sowie die Wahrscheinlichkeit der Leistungserstellung wieder und wird durch die vertragliche Absicherung, das Honorarniveau, den Koordinationsaufwand, die Komplexität und weitere Merkmale der vorliegenden Aufträge bestimmt. In der Regel liegt er zwischen 5 und 10 Prozent.

Organisationswert des Büros

Wert der Archive	1.000 Euro
Wert der Büro- und Projektorganisation	3.000 Euro
Organisationswert des Büros	<hr/> 4.000 Euro

Der Organisationswert gibt die Qualität aller Organisationshilfsmittel wie Archive, Vorlagen für Ausschreibungen, EDV-Rechenmodelle wieder. Bestimmt werden kann der Wert über die zum Aufbau der Strukturen eingesetzten Stunden.

Gesamtwert des Büros

Substanzwert des Büros	50.000 Euro
+ Immaterieller Wert des Büros	39.666 Euro
+ Auftragswert des Büros	17.250 Euro
+ Organisationswert des Büros	4.000 Euro
Gesamtwert des Büros	<hr/> 110.916 Euro

¹Bitte beachten:

Das Fallbeispiel soll als Anregung dienen und helfen, die komplexe Materie eigenständig zu erschließen. Es unterstützt die Vorbereitung einer fachkundigen Beratung. Es wird kein Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit erhoben.