

KAUF EINER ANWALTSPRAXIS

RECHTSANWALT DR. JUR. PETER HEID, FULDA

I. Literaturauswahl¹⁾

I. Allgemeine Hinweise

Als Alternative zur Gründung einer Anwaltspraxis, mit über 55 % der immer noch weit überwiegende Fall der Form des Berufsbeginns eines Anwalts, kommt der Kauf einer Anwaltskanzlei in Betracht. Sehr häufig sind die Fälle, dass Anwaltskanzleien am Markt angeboten werden, wobei dies meist über die Anwaltskammern erfolgt, allerdings nicht. Dies liegt in erster Linie daran, dass Freiberufler-Praxen (bei z. B. Steuerberater- und Arztpraxen ist dies nicht anders) nur schwer veräußerlich sind. In der Praxis dürften sich die meisten Übergänge in der Weise vollziehen, dass der Kanzleihinhaber noch einige Jahre vor seinem Ausscheiden einen Jung-Sozius aufnimmt und dieser dann nach dem Ausscheiden des Senior-Partners aus Altersgründen die Kanzlei allein übernimmt. Insofern verlagert sich im letzteren Fall insbesondere die Bewertungsproblematik (Angemessenheit der Bedingungen für den Junior-Partner) auf zwei Ebenen: Angemessenheit der Eintrittsbedingungen und Angemessenheit der Abfindungsbedingungen des Seniors.

Anlässe für unvorbereitete Praxisverkäufe auf Anbieterseite sind in erster Linie unerwartete Berufsunfähigkeit und Tod. Die Fälle, dass ein Rechtsanwalt aus sonstigen Gründen seine Zulassung zurückgibt oder seine Kanzlei aufgeben und an einem anderen Ort eine neue Kanzlei betreiben will, sind selten.

Wer statt der Gründung einer Praxis den Kauf vorzieht, sollte im Rahmen seiner Entscheidung hinsichtlich Planung und Strategie zunächst dieselben Überlegungen anstellen, wie sie für die Gründung einer Praxis gelten. Hierzu kann auf die Kapitel „Generalist oder Spezialist?“, „Kanzleigründungsplan“ und „Businessplan für Anwaltskanzleien“ in diesem Buch sowie auf die Ausführungen des Verfassers im Band 2 der DAV-Anwaltsausbildung zur Gründung im Kapitel „Gründung, Kauf, Eintritt, Zusammenschluss“ verwiesen werden.²⁾

II. Der rechtliche Rahmen

1. Die Zulässigkeit des Praxiskaufs

Unter der Reichsrechtsanwaltsordnung wurde ein Praxisverkauf als grundsätzlich „standeswidrig“ angesehen. Es wurde argumentiert, die Anwaltstätigkeit sei eine wichtige

- 1) **Arens**, Wolfgang/(Hrsg.), *AnwaltFormulare Gesellschaftsrecht*, 2. Auflage 2005; **BECK'SCHES RECHTSANWALTSHANDBUCH** 2004 (Hrsg. Büchting, Heussen), 9. Auflage, München 2007; **Deutscher Anwaltverein und FORUM junger Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte im Deutschen Anwaltverein** (Hrsg.), Ratgeber für junge Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, 10. Auflage 2000 (zitiert: DAV-Ratgeber); **Hartung**, Wolfgang/Römermann, Volker (Hrsg.), *Marketing und Management*, Handbuch für Rechtsanwälte, München 1999 (zitiert: Handbuch); **Möller**, Reinhard, *Kauf, Verkauf und Fusion von Anwaltskanzleien*, Bonn 1998; **Schmidt-von Rhein**, Gisela, *Bewertung von Freiberuflerpraxen*, Wiesbaden 1997; **von Borstel**, Rainer/Schoor, Hans Walter, *Kauf und Bewertung einer Steuerberaterpraxis*, Heme, Berlin 2000; **Wehmeier**, Wolfgang, *Praxisübertragung in wirtschaftsprüfenden und steuerberatenden Berufen*, 4. Auflage, Bonn 2003.
- 2) Vgl. im Übrigen auch *Wollny*, in: Handbuch, § 10 A, Rn. 1–16.

DIE EIGENE KANZLEI -> KAUF EINER ANWALTSPRAXIS

öffentliche Aufgabe im Dienste der Allgemeinheit; damit vertrage sich nicht eine Kommerzialisierung der Praxis, weil diese nicht Gegenstand eines Handelsgeschäfts sein könne. Das Reichsgericht sah einen Praxisverkauf demgemäß auch gemäß § 138 BGB als nichtig an.³⁾ Seit einer Entscheidung des BGH aus 1965 ist die gegenteilige Auffassung herrschend.⁴⁾ Diese Entwicklung erscheint zumindest historisch interessant im Hinblick auf die Wandlung des Berufsrechts noch in relativ junger Zeit.

2. Vertragstyp: Kauf überwiegend immaterieller Vermögensgegenstände (Mandantenstamm)

Unter Kanzleiveräußerung wird im Allgemeinen verstanden die Übertragung

- des der selbstständigen Berufsausübung dienenden Vermögens,
- des Mandantenstamms und
- der Summe von Möglichkeiten, Beziehungen und Chancen, um die Tätigkeit des früheren Kanzleihinhabers in der bisherigen Form erfolgreich fortsetzen zu können,
- und zwar unter Aufrechterhaltung des Organismus der Kanzlei

in einem einheitlichen Vorgang auf einen Erwerber.⁵⁾

Der Erwerb des Sachvermögens wird in der Regel gegenüber den immateriellen Wirtschaftsgütern von untergeordneter Bedeutung sein. Es handelt sich regelmäßig um einen Kaufvertrag, auf den die Kaufvertragsvorschriften des BGB (§§ 433 ff. BGB) Anwendung finden.

Unangemessene Bedingungen im Kaufvertrag setzten den Vertrag früher, d. h. noch zur Geltung der im Jahre 1987 durch das BVerfG aufgehobenen Standesrichtlinien, insgesamt der Nichtigkeit aus (§ 18 Abs. 1 Richtl RA), z. B. dann, wenn

- die Entgeltvereinbarung den Erwerber zwingt, die Kanzlei unter Hintanstellung seiner Berufspflichten, vorwiegend unter dem Gesichtspunkt des Geldverdienens, betreiben zu müssen oder
- ein auffälliges Missverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung besteht.⁶⁾

Heute sind „angemessene Veräußerungsbedingungen“ nach wohl h. M. nicht länger ein berufsrechtliches Problem, sondern nur noch eines für die Bewertung des immateriellen Wirtschaftsguts „Praxiswert“.⁷⁾

3) Möller, S. 17 mit Hinweis auf RGZ 153, 280.

4) BGH-Urteil vom 20.01.1965, NJW 1965, 580; vgl. Möller a. a. O. Kupfer, in: Beck'sches Rechtsanwalts-handbuch, N 7, Rn. 1 f.

5) Wollny, in: Handbuch. § 10 B I, Rn. 17.

6) Wollny, a. a. O., § 10 B I, Rn. 30.

7) Kupfer in: Beck'sches Rechtsanwalts-handbuch, N 7, Rn. 3; Möller, S. 59 f.

KAUF EINER ANWALTSPRAXIS <- DIE EIGENE KANZLEI

3. Verschwiegenheitspflicht und Datenschutz

Da bei einem Praxiskauf die Übertragung des Mandantenstamms ganz im Vordergrund steht, müssen die Vertragsparteien insbesondere darauf achten, dass in diesem Punkt keine Fehler begangen werden.

Die Übertragung des Mandantenstammes setzt, was die laufenden Mandate betrifft, insbesondere eine Übergabe der Handakten voraus (§ 50 BRAO). Diese dürfen nur mit ausdrücklicher Zustimmung des Mandanten übergeben werden. Der Mandant wird seine Zustimmung regelmäßig erteilen, wenn er künftig von dem Erwerber der Kanzlei vertreten und beraten werden will. In der Praxis ergeben sich hier häufig keine größeren Schwierigkeiten.

Es muss aber bezüglich jeder einzelnen Handakte die schriftliche Zustimmung des Mandanten eingeholt werden, ansonsten ist dies ein Verstoß gegen die Berufsgrundsätze und außerdem eine Verletzung des Berufsgeheimnisses (vgl. § 203 StGB). Die Grundlage hierfür ist das Urteil des 8. Zivilsenats des BGH vom 11.12.1991 zur Veräußerung einer Arztpraxis nebst Patientenunterlagen.⁸⁾ In diesem Urteil wurde unter Aufgabe der früheren Rechtsprechung die uneingeschränkte Verpflichtung des Arztes zur Übergabe der Patienten- und Beratungskartei an einen Praxismachfolger nach § 134 BGB i.V.m. § 203 Abs. 1 Nr. 1 StGB als nichtig angesehen. Die Grundsätze dieser Entscheidung sind uneingeschränkt auf die Veräußerung einer Anwaltskanzlei zu übertragen.⁹⁾ Das OLG Naumburg¹⁰⁾ hat unter Bezugnahme auf das Urteil des BGH vom 13.06.2001, NJW 2001, S. 2462 m.w.N., eine entsprechende Handaktenklausel in einem Kaufvertrag über eine Steuerberatungspraxis für nichtig erklärt mit der Rechtsfolge der Gesamtnichtigkeit des Vertrages trotz salvatorischer Klausel mit der Begründung, dass diese lediglich die Vermutung des § 139 BGB in Zweifelsfällen umkehre, hingegen bei Vertragsbestimmungen von grundlegender Bedeutung für das ganze Rechtsgeschäft nicht anwendbar sei. Ob diese Beurteilung des OLG Naumburg richtig ist, ist zweifelhaft, weil sich gerade durch das BGH-Urteil vom 13.06.2001 offensichtlich ein Rechtsprechungswandel abzeichnen scheint.¹¹⁾ In der Entscheidung führt der BGH nämlich aus, dass der Mandant einer Anwaltssozietät mit deren Erweiterung und auch mit dem Wechsel des Kanzleihinhabers rechnen müsse. Werde der Erwerber zumindest vorübergehend Sozietätsmitglied¹²⁾ so setze sich das Mandatsverhältnis mit ihm fort und decke mithin auch die Aktenübergabe an ihn.

8) BGH, NJW 1992, S. 737.

9) *Schwedhelm/Kamps* in: Beck'sches Rechtsanwalts Handbuch N 7, Rn. 28, mit Hinweisen zur Rechtsprechung, insbesondere BGH NJW 1995., S. 2026; 2001, 2462 f. (zur Rechtsanwaltspraxis).

10) Urteil vom 25.03.2002, NJW-RR 2002, S. 1285.

11) Vgl. *Römermann/Hartung*, § 16, Rn. 11 ff. (S. 94 f.).

12) Die Aufnahme als freier Mitarbeiter genügt.

DIE EIGENE KANZLEI -> KAUF EINER ANWALTSPRAXIS

4. Die wichtigsten Regelungspunkte des Kaufvertrages

Die nachfolgend behandelten wichtigsten Regelungspunkte des Kaufvertrages werden vom Verfasser nach Wichtigkeit und Kompliziertheit mit folgenden Punkten von 1 bis 10 versehen:

- Bestimmung der gekauften beweglichen Wirtschaftsgüter (1/1)
- Bestimmung des Übergangs der Dauerschuldverhältnisse, insbesondere Personal (5/1)
- Übergang Kanzleiname (5/1)
- Übergang halbfertiger Arbeiten, Forderungen und Verbindlichkeiten (7/3)
- Übergang Mandantenstamm und Handakten (8/3)
- Wettbewerbsverbot Veräußerer (8/5)
- Preisfindung (10/10).

a) Bestimmung der gekauften beweglichen Wirtschaftsgüter

Dieser Punkt ist in der Regel wenig problematisch und bedeutsam, macht aber Arbeit. Es handelt sich nicht um einen Anteilskaufvertrag, bei dem die Vermögensgegenstände der Gesellschaft an dem Anteil „kleben“ (neudeutsch: share deal), sondern um einen Kauf einzelner beweglicher Vermögensgegenstände (neudeutsch: asset deal). Es gilt hier das Enumerationsprinzip. All das, was nicht aufgelistet ist im Kaufvertrag, ist nicht verkauft. Deshalb muss im Einzelfall auch bei dem Verkauf einer Anwaltskanzlei ein Konvolut von Anlagen erstellt werden. Bei einem Unternehmenskaufvertrag sind dies häufig mehrere Aktenordner.

Aus Vereinfachungsgründen kann es sich anbieten, Sachgesamtheiten zusammenzufassen. Hier können Raumbezeichnungen helfen, die dem sachenrechtlichen Bestimmtheitsgrundsatz genügen.¹³⁾ Ganz ungefährlich ist dies jedoch nicht. In einem solchen Fall ist es ratsam, unmittelbar vor Unterschrift unter den Vertrag noch einmal einen Durchgang durch die Anwaltspraxis des Verkäufers, insbesondere im Hinblick auf die in den Regalen stehende Literatur, zu machen!

Wichtig ist auch aus steuerlichen Gründen, den gekauften beweglichen Wirtschaftsgütern jeweils einen Teil des Kaufpreises zuzuordnen, damit die Anschaffungskosten für den Erwerber und die Bemessungsgrundlage für die Abschreibungen feststehen. In der Regel wird es allerdings sinnvoll sein, den beweglichen Wirtschaftsgütern nicht übermäßig viel an Kaufpreis zuzuordnen, weil der Praxiswert (immaterieller Vermögensgegenstand/Mandantenstamm) in drei Jahren, höchstens fünf Jahren, abgeschrieben werden kann.¹⁴⁾

13) Parallele: Raumsicherungsübereignungsvertrag im Recht der Kreditsicherheiten.

14) *Korn, Klaus, Freiberufler-Personengesellschaften und -Kapitalgesellschaften, Steuerschwerpunkte und Gestaltungshinweise, Arbeitskreis für Steuerrecht GmbH, Köln 1998 (KÖSDI-Beratungsschwerpunkte; 1)*, Rn. 40-47; *L. Schmidt, EStG, § 18*, Rn. 202.

KAUF EINER ANWALTSPRAXIS <- DIE EIGENE KANZLEI

b) Bestimmung des Übergangs der Dauerschuldverhältnisse, insbesondere Personal

Bei diesem Punkt ist insbesondere eine Prüfung von Unterlagen angesagt. Es geht hier um die Überprüfung der Mietverträge über Büroräume und Geräte, der Arbeitsverträge mit den Mitarbeitern, Kundendienstverträge und alle sonstigen für die Fortführung der Kanzlei bedeutsamen Vertragsverhältnisse.

Auch die steuerlichen Verhältnisse sind in diesem Zusammenhang zu überprüfen, insbesondere die Umsatzsteuererklärungen der letzten Jahre sowie die Jahresabschlüsse bzw. Einnahmen-Überschussrechnungen des Veräußerers. Ein Freiberufler wie der Anwalt ist nicht zur Aufstellung von Jahresabschlüssen (Bilanzen) verpflichtet, sondern kann eine vereinfachte Rechnung (Kassenrechnung mit Ausnahmen) erstellen (gemäß § 4 Abs. 3 EStG – so genannte Einnahmen-Überschussrechnung). In diesem Fall ist allen sonstigen Vermögenspositionen der Anwaltskanzlei, die ansonsten in einer Bilanz erfasst werden, d. h. den Unterlagen außerhalb der Rechnungslegung gemäß § 4 Abs. 3 EStG, besondere Beachtung zu schenken.

Die Problematik des Übergangs der Arbeitsverträge auch von solchen Mitarbeitern, die man nicht übernehmen will (§ 613 a Abs. 1 BGB), wird als bekannt vorausgesetzt.

c) Übergang Kanzleiname

Der Name des Veräußerers kann im Briefkopf entgegen früherer Handhabung nunmehr zeitlich unbeschränkt weitergeführt werden. Die zeitlichen Beschränkungen der Namensfortführung (fünf Jahre) in § 71 der Grundsätze des früheren anwaltlichen Standesrechts gelten nicht mehr.¹⁵⁾ Dies ergibt sich jetzt aus § 9 BORA. Es muss aus der Kennzeichnung aber hervorgehen, dass der Veräußerer nicht mehr tätig ist und dass auch keine Sozietät besteht. Dies kann z. B. durch den Zusatz „vormals Kanzlei...“ geschehen.

d) Übergang halbfertiger Arbeiten, Forderungen und Verbindlichkeiten

aa) Diesem Regelungspunkt des Kaufvertrages ist besondere Aufmerksamkeit zu widmen, insbesondere dann, wenn der Verkäufer keine Jahresabschlüsse aufstellt und somit im Rechnungswesen keine *Forderungen und Verbindlichkeiten* ausgewiesen sind, sondern nur die Zahlungsein- und -ausgänge gebucht werden. In der Regel wird es sich aus Praktikabilitätsgründen anbieten, dass die Verbindlichkeiten und Forderungen (abgerechnete Arbeiten) beim Veräußerer verbleiben. Soweit Aufträge beendet sind, aber noch nicht berechnet, sollten auch diese Positionen beim Veräußerer verbleiben. Dies muss dann aber im Kaufvertrag in einer entsprechenden Anlage abgegrenzt werden, um diese Positionen von den halbfertigen Arbeiten zu unterscheiden.

In bestimmten Fällen, vielleicht sogar häufiger, wird es der Interessenlage der Beteiligten, d. h. Verkäufer und Käufer, entsprechen, auch die Forderungen und Verbindlichkeiten auf den Käufer übergehen zu lassen, um nach außen den Übergang als möglichst

15) BGH, NJW 1982, S. 866.

DIE EIGENE KANZLEI -> KAUF EINER ANWALTSPRAXIS

lückenlos und damit „weich“ darzustellen. Dies empfiehlt sich bezüglich der Forderungen insbesondere bei Dauermandanten, die häufiger Aufträge erteilen, bei denen eine einzelne Tätigkeit vielleicht zwar fertig, aber noch nicht abgerechnet ist, und die aufgrund ihrer Häufigkeit und Dauerhaftigkeit der Mandatsbeziehung zur Kanzlei ohnehin über den Kanzleiübergang informiert und gefragt werden, ob sie mit einer Übernahme einverstanden sind. Diese Regelung hat dann für solche Mandanten den Vorteil, dass ab einem bestimmten Stichtag alles inkl. Berechnung noch nicht abgerechneter Leistungen auf den Namen des Erwerbers läuft. Werden solche Forderungen und Verbindlichkeiten übernommen, müssen diese bewertet und zum Gegenstand der Kaufpreisverhandlungen gemacht werden, ebenso wie bei der Übernahme und Bewertung der beweglichen Vermögensgegenstände.

bb) Noch größere Mühe bereitet und mehr Aufmerksamkeit erfordert die Inventarisierung und Bewertung der *halbfertigen Arbeiten* (bilanzrechtlicher Ausdruck), d.h. der angearbeiteten Mandate. Bei diesen ist es im Gegensatz zu den Forderungen (fertige, abgerechnete Arbeiten) und Verbindlichkeiten unbedingt erforderlich, dass der Erwerber in diese eintritt, weil die Übernahme des vorhandenen Bestandes an Mandaten Grundlage für den weiteren Aufbau der Kanzlei ist.¹⁶⁾ Bezüglich dieses Gegenstandes des Kaufvertrages ist es unverzichtbar, dass der Veräußerer eine Auflistung vornimmt und eine Vollständigkeitserklärung abgibt, insbesondere um der Gefahr vorzubeugen, dass eine oder andere lukrative laufende Mandat doch noch „mitzunehmen“.

Noch schwieriger ist allerdings die Bewertung. Hier wird man um die Bewertung jedes einzelnen Mandats nicht herumkommen, wobei allerdings unter dem Gesichtspunkt der Wesentlichkeit Kleinmandate ggf. aus der Betrachtung heraus bleiben können. Die Wichtigkeit dieses Regelungspunktes des Kaufvertrages wird insbesondere daran deutlich, dass solche halbfertigen Arbeiten nicht immer Vermögenswerte/Aktiva darstellen, sondern nicht selten auch Verbindlichkeiten/Passiva. Dies gilt insbesondere in Vorschussfällen. In einer Bilanz wäre ein solcher Fall unter den Verbindlichkeiten als „Anzahlung von Kunden“ auszuweisen; diese Bilanzposition drückt eine Verbindlichkeit des Unternehmers/Freiberuflers als noch zu erbringende Dienstleistung aus. Der Anwalt hat bereits eine Zahlung für etwas erhalten, für das er noch nichts geleistet hat. Der Verkäufer-Anwalt, der nicht bilanziert, sondern lediglich eine Einnahmen-Überschussrechnung erstellt, hat diesen Vorschuss bereits als Erlös verbucht, ohne dass für den Käufer-Anwalt die noch dahinter stehende Verbindlichkeit (Dienstleistungsverpflichtung) ersichtlich ist. Also muss dies alles vom Verkäufer-Anwalt uneingeschränkt und vorbehaltlos offen gelegt werden.

Auch bei voller Transparenz verbleiben mannigfache Probleme. Selbst wenn, wie in der Regel, den halbfertigen Arbeiten ein positiver Wert zuzumessen ist, weil der Anwalt vorleistungspflichtig ist (§ 8 RVG), besteht die Schwierigkeit in der Bemessung des Werts der Anwaltsleistung im Verhältnis zum vereinbarten bzw. erwarteten Honorar. Vereinfachend kann, wie es auch im Bereich der mittelständischen gewerblichen Wirtschaft

¹⁶⁾ Vgl. *Wollny*, in: Handbuch. § 10 III 2, Rn. 40.

KAUF EINER ANWALTSPRAXIS <- DIE EIGENE KANZLEI

häufig der Fall ist, der Ansatz der halbfertigen Arbeiten in der Weise ermittelt werden, dass das gesetzliche oder vereinbarte Honorar in das Verhältnis gesetzt wird zum Bearbeitungsstand, wobei der Bemessensfaktor für den Bearbeitungsstand besonders problematisch ist. Einzige rational ableitbare Richtgröße ist hier der Zeitaufwand. Es ist der bislang angefallene Zeitaufwand des Veräußerers ins Verhältnis zu setzen zu dem geschätzten noch zu leistenden Zeitaufwand des Erwerbers für das Mandat. Im Bereich der gewerblichen Wirtschaft kann man dieses Problem recht gut durch die Kosten- und Leistungsrechnung, die der Ermittlung der so genannten Selbstkosten dient, in den Griff bekommen. Aber selbst dort verfügt kaum ein Mittelständler über eine leistungsfähige und aussagekräftige Selbstkostenrechnung. Noch viel weniger ist zu erwarten, dass der Zeitaufwand des Verkäufer-Anwalts im Bereich angearbeiteter Mandate feststellbar ist, obwohl bei Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern Zeitaufzeichnungen ebenso gebräuchlich sind wie bei den großen anwaltlichen Wirtschaftskanzleien.¹⁷⁾ Deshalb werden die Parteien sich mit groben Schätzungen begnügen müssen. Insofern gewinnt eine *Nachkalkulationsklausel* im Kaufvertrag besondere Bedeutung, die dann allerdings nachprüfbare Zeitaufzeichnungen des Erwerbers erfordert. Es werden mithin im Rahmen einer solchen Nachkalkulationsklausel lediglich vorläufige Werte für die halbfertigen Arbeiten im Kaufvertrag festgelegt (unter Verweisung auf eine Anlage), die dann später unter Nachweis des tatsächlichen Zeitaufwands korrigiert werden.

Eine Zeitaufwand und Zeiterfassungen des Erwerbers vermeidende Pauschalregelung sollte von den Interessen des Käufers ausgehen, d.h. den geschätzten Zeitaufwand für die Endbearbeitung der Mandate eher höher ansetzen als zu niedrig.

e) *Übergang Mandantenstamm und Handakten*

Hierzu kann bezüglich der Wichtigkeit dieses Punktes zunächst auf oben Ziff. 3 (Seite 351 f.) verwiesen werden.

Einzelheiten der Einholung der Zustimmung der Mandanten zu den Mandatsübernahmen und zum Übergang der Anwaltspraxis müssen unbedingt im Kanzleikaufvertrag geregelt werden. Das Mindest-„Programm“ sind im Einzelnen abgefasste individuelle Schreiben an Mandanten und im Übrigen Rundschreiben. Ggf. sollten auch persönliche Besuche bei den Mandanten (oder Besuche der Mandanten in der Kanzlei) ins Auge gefasst werden.¹⁸⁾

Für den Fall, dass unerwartet viele Mandanten abspringen, sollte an Kaufpreisminderungs-, ggfls. sogar Rücktrittsklauseln, gedacht werden.¹⁹⁾

17) Abgesehen davon, dass spätestens im Fall des Kanzleiverkaufs Zeitaufzeichnungen äußerst hilfreich wären, dienen diese auch ohne solche Anlässe der internen Kontrolle über die Wirtschaftlichkeit der Praxis und insbesondere auch der Rechtfertigung von Zeithonoraren im Rahmen des einzelnen Mandats; die moderne EDV-Technik macht Zeitaufzeichnungen heute ohne größeren Zeitaufwand handhabbar, so dass auch bei den Anwälten ein solches Zeiterfassungssystem Standard werden sollte/müsste.

18) Vgl. *Wollny*, a. a. O., Rn. 40.

19) Vgl. *Kupfer* in: Beck'sches RechtsanwaltsHandbuch, N 7, Rn. 32.

DIE EIGENE KANZLEI -> KAUF EINER ANWALTSPRAXIS

f) Wettbewerbsverbot Veräußerer

In der Regel wird die Interessenlage bei einem Praxisverkauf so liegen, dass der Veräußerer seine Tätigkeit vollständig einstellt oder den Standort weiter weg wechselt oder sich beruflich anders orientiert. Im ersteren und letzteren Fall dürften keine Bedenken dagegen bestehen, den Verkäufer-Anwalt einem allumfassenden Konkurrenzverbot zu unterwerfen. Aus Vorsichtsgründen sollte jedoch in allen Fällen lediglich ein örtlich und zeitlich begrenztes Wettbewerbsverbot vereinbart werden,²⁰⁾ weil der Veräußerer seine Absicht zur vollständigen Berufseinstellung auch später noch einmal ändern und sich dann auf die Unwirksamkeit des Wettbewerbsverbots berufen könnte.

Im Übrigen wird auf die weiterführende Literatur zu den Wettbewerbsverboten verwiesen.²¹⁾

g) Preisfindung

Hier handelt es sich um die mit Abstand wichtigste und komplizierteste Regelungsmaterie im Rahmen eines Praxiskaufvertrages. Dieser Problematik ist deshalb das nächste Kapitel gewidmet.

III. Das Bewertungsproblem

1. Die Bewertungsverfahren für den good-will (Mandantenstamm)

a) Grundlagen

Der Einstieg zur Problembewältigung erfordert zunächst ein Eingehen auf die Grundsätze der Unternehmensbewertung. Diese Grundsätze sollten jedem Anwalt, auch dem Nicht-Wirtschaftsanwalt, bekannt und Inhalt jeder Anwaltsausbildung sein. Dies ist ein relativ kleiner Ausschnitt aus dem Pflichtprogramm der Betriebswirtschaftslehre, der von Juristen in den Grundzügen relativ schnell zu überblicken ist. Auch dem Nicht-Wirtschaftsjuristen begegnet diese Bewertungsproblematik häufiger, etwa bei Zugewinnausgleichsberechnungen oder der Berechnung von Pflichtteilsansprüchen, wenn Unternehmen in der Scheidungs- bzw. Erbmasse sind.

Seit den 80er Jahren des letzten Jahrhunderts hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass das Substanzwertverfahren, welches früher verbreitet war, kein geeignetes Verfahren zur Unternehmensbewertung darstellt. Dieses Verfahren stellt die Frage, was das Unternehmen (oder z.B. auch ein Grundstück bei der Grundstücksbewertung) einmal gekostet hat, und unter Berücksichtigung der Abnutzung in der Zwischenzeit bis zum Zeitpunkt der Bewertung wird der aktuelle Wert zum Bewertungsstichtag bestimmt. Es handelt sich somit um eine vergangenheitsbezogene Bewertungsmethode.

Die Ertragswertmethode dagegen fragt nicht danach, was das zu erwerbende Wirtschaftsgut einmal gekostet hat, sondern allein danach, was dieses Wirtschaftsgut nach dem

20) Vgl. zu den Wettbewerbsbeschränkungen allgemein *Wollny*, a. a. O., § 10 III 3 g, Rn. 65 ff.

21) *Heid*, *AnwaltFormulare Gesellschaftsrecht*, § 14, Rn. 37 ff.; *Moll*, in: *Handbuch des Sozietätsrechts*, G. Rn. 125 m. W. N.; *Bauer, Justus-Hubertus/Diller, Martin*, *Wettbewerbsverbote*, 2. Auflage, München 1999.

KAUF EINER ANWALTSPRAXIS <- DIE EIGENE KANZLEI

Erwerb in der Zukunft an Erträgen abwirft. Allein diese Methode ist betriebswirtschaftlich/investitionstheoretisch die richtige, weil sie danach fragt, wann sich der Kaufpreis amortisiert hat (return on investment).²²⁾ Dem ist mittlerweile auch der BGH für den Bereich der Bewertung gewerblicher Unternehmen gefolgt.²³⁾

Bei dieser Methode sind folgende Grundsätze zu beachten:

Kaufgegenstand bei der Ertragswertberechnung ist die zukünftige nachhaltige Rendite, der Zins, bzw. juristischer: die Früchte im Sinne des § 99 BGB.²⁴⁾ Je nachhaltiger die Aussicht ist, diese Gewinne/Rendite auch in der Zukunft zu erzielen, desto größer wird die Bereitschaft für einen Käufer sein, einen höheren Kaufpreis zu bezahlen. Aber selbst wenn eine unendliche Nachhaltigkeit der zukünftigen Rendite unterstellt wird, unterliegt diese einer Abzinsung. Dies berücksichtigt die Tatsache, dass Gewinne, die man erst in späteren Jahren erzielt, weniger wert sind als derjenige, der im direkt folgenden Jahr eintritt. Ein Geldbetrag von 100 Einheiten, den der Käufer sofort erhält, ist 100 wert. Erhält er diesen erst ein Jahr später, sind dies abhängig vom Zinsniveau dann ggf. 4-7 % weniger, d.h. 93-96. Dieser *Abzinsungseffekt* bewirkt, dass Zahlungen, die etwa ab dem 30. Jahr nach Erwerb erfolgen, mit null zu bewerten sind. Hieraus ergibt sich die Formel von der so genannten *ewigen Rente*, die vereinfachend 100 durch Zinsfuß teilt, so dass bei festverzinslichen Wertpapieren bei unterstellter Rendite von 7 % als Kaufpreis das 14-fache der jährlichen Rendite anzusetzen ist (100 : 147).

Die Investition bei einem Unternehmensverkauf ist wesentlich risikoreicher als bei dem Kauf von festverzinslichen Wertpapieren, bei denen die Rendite sicher ist.²⁵⁾ Deshalb wird bei der Unternehmensbewertung ein erheblicher Zuschlag auf den Kapitalisierungszinsfuß vorgenommen, der (mindestens) das Doppelte des üblichen Marktzinses beträgt. So kommt man beim Unternehmenskauf z.B. bei einem Zinssatz von 7 % bei festverzinslichen Wertpapieren (Vergleichszins) zu einem Kapitalisierungszinsfuß von 14 %, was bei der Division von 100 durch 14 dann einen Kapitalisierungsfaktor von 7 (statt 14 beim festverzinslichen Wertpapier) bedeutet. Je höher das Investitionsrisiko, desto höher also der Kapitalisierungszinsfuß und reziprok dazu geringer der Kapitalisierungsfaktor auf den zukünftig erwarteten Ertrag bei der Bewertung.

Die zukünftig erwarteten Erträge können selbstverständlich nur aus der Vergangenheit für die Zukunft ermittelt werden. Andere Anhaltspunkte hierfür gibt es im Ausgangspunkt nicht. In der Praxis werden die letzten drei bis fünf Jahre im Sinne einer Durchschnittsberechnung zugrunde gelegt, wobei häufig eine entsprechende Gewichtung erfolgt, d.h. die Ergebnisse der letzten drei bis fünf Jahre werden mit unterschiedlichen Gewichtungsfaktoren versehen, wobei der Ertrag des letzten Jahres den höchsten Gewichtungsfaktor erhält.

Ein wichtiger Faktor in der Systematik ist auch die Berücksichtigung eines so genannten *kalkulatorischen Unternehmerlohns*. Das, was der Erwerber selbst durch seine Tätigkeit

22) Vgl. WP-Handbuch 2000, Band I E, Rn. 399 i. V. m. WP-Handbuch, Band II A, Rn. 6, 77 ff.

23) Vgl. *Palandt/Brudermüller*, § 1376, Rn. 5 *Palandt/Edenhofer*, § 2311, Rn. 8 m. w. N. zur Rechtsprechung.

24) Vgl. *Palandt/Helmricks*, § 99, Rn. 3.

25) Zumindest vertraglich fest; heute ist aber immer mehr auch das insolvenzrechtliche Ausfallrisiko zu berücksichtigen.

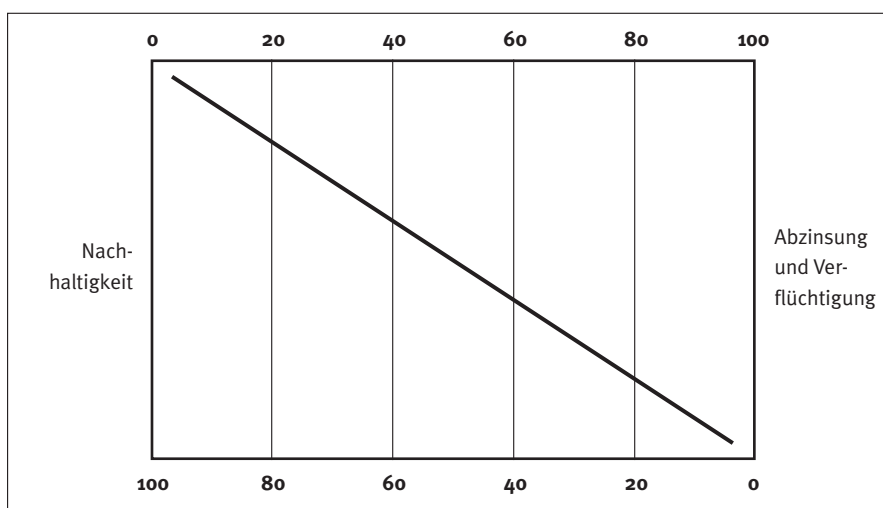
DIE EIGENE KANZLEI -> KAUF EINER ANWALTSPRAXIS

leistet bzw. leisten kann, muss von der Bemessungsgrundlage dessen, was man kauft, abgezogen werden. In der Gewinnermittlung einer Kapitalgesellschaft, etwa einer Anwalts-GmbH, ist das Geschäftsführergehalt des Anteils-Inhabers aus steuerrechtlichen Gründen immer in der Gewinnermittlung als Betriebsausgabe im Personalaufwand enthalten, beim Einzel-Unternehmer bzw. Freiberufler oder in der Personengesellschaft dagegen in der Regel nicht, da hier alle Bezüge, sei es aus der Tätigkeit oder dem (darüber hinausgehenden) Gewinn, steuerrechtlich einheitlich als Einkünfte aus Gewerbebetrieb gemäß § 15 Abs. 1 Nr. 2 EStG bzw. Einkünfte aus selbstständiger Arbeit gemäß § 18 Abs. 1 Nr. 1 EStG zu qualifizieren sind. In der Praxis wird deshalb in aller Regel bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften darauf verzichtet, auch aus Kostengründen, in der Gewinn- und Verlustrechnung eine Tätigkeitsvergütung, auch wenn sie gesondert neben dem Gewinn (bei Personengesellschaften) vereinbart ist, auszuweisen. Die handelsrechtliche ist – wie meist in der Praxis – dann zugleich die steuerrechtliche Ergebnisrechnung, obwohl die Handelsbilanz und Gewinn- und Verlustrechnung in diesen Fällen betriebswirtschaftlich in diesem Punkt kein zutreffendes Unternehmensergebnis ausweist, welches nur definiert werden kann als Überschuss abzüglich Unternehmerlohn. Und deshalb muss beim Unternehmenskauf ebenso wie beim Anwaltspraxiskauf darauf geachtet werden, dass vom ermittelten Überschuss aus der Vergangenheit, den man der Bewertung zugrunde legt, die Tätigkeitsvergütung des Verkäufers abgezogen wird, um zur Bemessungsgrundlage für die Bewertung zu kommen. Aus Käufersicht stellt sich die Frage, welche Alternative im Sinne von Einkommenschancen bei einer Angestelltentätigkeit bzw. Tätigkeit als freier Mitarbeiter besteht. Bei der Wahl für diese Alternative braucht der Kandidat keinen Kaufpreis zu zahlen. Bezahlt wird also bei der Unternehmensbewertung und bei der Bewertung von Freiberuflerpraxen nur der so genannte Übergewinn, d. h. der aus der Vergangenheit ermittelte, aber in die Zukunft prognostizierte Überschuss abzüglich kalkulatorischem Unternehmer- bzw. Beraterlohn.²⁶⁾

Zum besseren Verständnis der Kapitalisierungsmethode bei der Unternehmens- bzw. Praxisbewertung soll nachfolgende Grafik dienen, die den (starken) Abzinsungseffekt zeigt, kumuliert aus „normaler“ Abzinsung durch den Kapitalmarktzins und das Unternehmerrisiko, das bei Freiberuflern durch den Verflüchtigungsaspekt (die starke Personenbezogenheit der anwaltlichen Dienstleistung) ersetzt wird.

²⁶⁾ Die Übergewinnmethode kann auch in der Weise definiert werden, dass es sich bei dem good-will um den Mehrwert handelt, der in der über die Normalverzinsung des Substanzwertes hinausgehenden Rendite liegt. Die über die Verzinsung des Substanzwertes hinausgehende Rendite ist der so genannte Übergewinn (von dem dann der kalkulatorische Beraterlohn bereits abgezogen ist); vgl. *Achter*, Stbg 2003, S. 129 m. w. N.

KAUF EINER ANWALTSPRAXIS <- DIE EIGENE KANZLEI



100 = gewichteter Durchschnittsgewinn der letzten 3-5 Jahre abzüglich kalkulatorischer Unternehmerlohn bzw. Beraterlohn

Unternehmens-/Praxiswert = $100 + 80 + 60 + 40 + 20 = 300$ = Kapitalisierungsfaktor 3

b) Die Grundsätze der Bewertung des good-will von Anwaltspraxen

Das Problem der Bewertung von Freiberuflerpraxen bzw. von Anteilen an Freiberuflerpraxen ist weitgehend ungelöst. Es wird zum Teil sogar die Ansicht vertreten, dass die Abfindungsproblematik der Praxen von Freiberuflern unlösbar ist.²⁷⁾ Vereinzelt wird versucht, die Problematik der Bewertung des good-wills mit Pauschalierungen in den Griff zu bekommen.²⁸⁾

Es werden hierzu die unterschiedlichsten Meinungen über das richtige Bewertungsverfahren vertreten. Am häufigsten wird das Umsatzwertverfahren genannt, welches von den Berufskammern als üblich und in der Praxis als durchgesetzt empfohlen wird, aber auch das Ertragswertverfahren, auf das von den Berufskammern zumindest die Steuerberaterkammer in ihren Empfehlungen als Kontrollverfahren hinweist. Die Bundesrechtsanwaltskammer empfiehlt für die Bewertung von Anwaltspraxen in BRAK-Mitt.

27) Vgl. z. B. Gail, Winfried/Overlack, Arndt, *Anwaltsgesellschaften, RWS-Skript 2772. Auflage, Köln 1996*. „Die Vielzahl besonderer Umstände, die in der Vertragspraxis in unterschiedlichen Kombinationen auftreten, lässt es nicht zu, eine für die Berechnung der Abfindung eines ausscheidenden Freiberuflers allgemein brauchbare Lösung vorzuschlagen; Karsten Schmidt, NJW 1995, S. 1/4: „Lernbedarf besteht noch hinsichtlich der Abfindungsforderung“.

28) Vgl. z. B. Ludwig, in: Beck'sches Rechtsanwalts-Handbuch, N 6 VII. Anhang: Vertragsmuster Rn. 137, Sozietätsvertrag, § 10 Abs. 2: 20 % des Jahresumsatzes; Partnerschaftsvertrag, § 15 Abs. 1: 25 % des Jahresumsatzes; aber auch Rn. 144 Satzung der Rechtsanwalts-GmbH: § 12 Abs. 1: Verkehrswert, ermittelt nach Ertragswertverfahren; Marsch/Barner in: Münchener Vertragshandbuch, Bd. 1 I 7 § 16 Abs. 4: 25 % Gewinnquote auf die Dauer von sechs Jahren (= Faktor 1,5 auf die volle Quote, aber ohne Abzug eines Freiberuflerlohns).

DIE EIGENE KANZLEI -> KAUF EINER ANWALTSPRAXIS

1992, S. 24 ff. folgende Methode: Jahresumsatz abzgl. ein halber kalkulatorischer Jahres Anwaltslohn und davon 0,5-1,5. Die Rechtsprechung bietet ein uneinheitliches Bild.²⁹⁾

Der Verfasser vertritt das sog. modifizierte Ertragswertverfahren, welches weitgehend identisch ist mit dem Verfahren der sog. Übergewinnverrentung. Diese Entscheidung für das modifizierte Ertragswertverfahren beruht auf den Erkenntnissen, die der Verfasser im Rahmen einer kritischen Auseinandersetzung mit dem Umsatzwertverfahren gewonnen hat. Bei diesem werden als Praxiswert 50 % bis 120 % eines Jahresumsatzes angesetzt, d. h. die Relation zwischen Umsatz und Kosten = Rendite spielt bei dieser Methode keine Rolle. Die Gründe des Für und Wider des Ertragswertverfahrens bzw. des Umsatzwertverfahrens sind in dem Aufsatz des Verfassers unter dem Titel „Die Bewertung gemischter Sozietäten“ in der Zeitschrift Deutsches Steuerrecht 1998, S. 1565 ff., zusammengefasst.

Wie unsicher die Praxis bei der Behandlung der Bewertung von Freiberuflerpraxen ist, zeigt etwa auch das Fachbuch Sozietätsrecht, Handbuch für rechts-, steuer- und wirtschaftsberatende Gesellschaften: Im Erläuterungsteil wird das Umsatzwertverfahren eingehend erläutert, in der Praxis als durchgesetzt bezeichnet, und es werden die „üblichen“ Quoten von 50 % bis 80 % für Rechtsanwälte, 90 % bis 120 % für Steuerberater und 120 % bis 150 % des bereinigten durchschnittlichen Jahresumsatzes als Bewertungskriterien für den Praxiswert genannt.³⁰⁾ Den Vertragsmustern (jeweils Rechtsanwaltsgesellschaften) wird dann aber – ohne Begründung – durchweg nicht das Umsatzwertverfahren zugrunde gelegt, sondern das Ertragswertverfahren, und zwar in Form einer Weiterzahlung des Gewinnanteils des ausscheidenden Sozios/Partners in Höhe der Hälfte der bisherigen Gewinnquote auf die Dauer von zwei Jahren (= Faktor 1 auf den Jahresgewinn ohne Abzug eines Freiberuflerlohns)³¹⁾ bzw. ein Fünftel auf die Dauer von fünf Jahren (= ebenfalls Faktor 1).³²⁾ Dies wäre jeweils die Untergrenze von 50 % nach dem Umsatzwertverfahren, was aber zusätzlich voraussetzt, dass die Kostenquote nicht höher ist als 50 %! In den Vertragshandbüchern wird neuerdings für das Ausscheiden fast nur noch eine ertragsorientierte Abfindung vorgesehen.³³⁾

Deutliche Kritik am Umsatzwertverfahren bei der Bewertung von Anwaltspraxen wird jetzt auch von Streck³⁴⁾ geübt, der insbesondere die Methode der Kürzung des Umsatzes um den Freiberuflerlohn als falsch bezeichnet.³⁵⁾ Verteidigt wird die Umsatzwertmethode insbesondere von Wehmeier, dem Geschäftsführer einer Steuerberaterkammer. Wehmeier wehrt sich gegen jegliche Tendenz, die ggf. früher üblichen Bandbreiten für die Bewertung von Freiberuflerpraxen nach heutigen Wirtschaftsverhältnissen (nach unten) zu revidieren;³⁶⁾ insofern gegen von Borstel/Schoor, die im Gegensatz zu Wehmeier die Pro-

29) Vgl. hierzu insbesondere Piltz, Detlev Jürgen, *Die Unternehmensbewertung in der Rechtsprechung*, 3. Auflage, Düsseldorf 1994, S. 249 ff.; Hülsmann, NZG 2001, S. 625/627; zu Schwierigkeiten bei der Unternehmensbewertung mit eingehender Analyse der Rspr. neuerdings Hülsmann, ZIP 2001, S. 450 ff.

30) a. a. O. § 8, Rn. 50 ff., S. 290 ff.

31) Vgl. a. a. O., § 9 „Mustervertrag“, § 21 „Rechtsfolgen aus Ausscheidens/Abfindung“, S. 327 (Sozietätsvertrag).

32) Vgl. a. a. O., § 14 „Mustervertrag“, § 14 „Ausscheidens/Abfindung“, S. 364 (Partnerschaftsvertrag).

33) Vgl. z. B. auch Stuber, *Die Partnerschaftsgesellschaft (Beck'sche Musterverträge)*, 2. Auflage 2001, S. 55 (§ 15 Abs. 4 und 5 des Modells); eingehend und überzeugend auch Schmidt-von Rhein, S. 86 ff.

34) In: Handbuch des Sozietätsrechts, B. Rn. 1015 ff.; für das Ertragswertverfahren auch Kopp, a. a. O., C. Rn. 151 f.

35) a. a. O. B. Rn. 1029.

36) Wehmeier, S. 126.

KAUF EINER ANWALTSPRAXIS <- DIE EIGENE KANZLEI

zentwerte (im Rahmen des Umsatzwertverfahrens) statt von bisher 70-130 % auf nur noch 50–60 % ansetzen; heftige Kritik von Wehmeier gegen den Verfasser auch in Kap. B Rn. 111 i. V. m. Fn. 6; Kap. D Rn. 37 i. V. m. Fn. 1 (S. 317) und Fn. 1 (S. 318). Während Wehmeier die vom Verfasser vorgeschlagenen Faktoren-Bandbreiten von 1,5-2,5 im Rahmen des Ertragswertverfahrens tendenziell als zu niedrig kritisiert, werden diese z. B. von Eich, dem Verfasser des Kap. „Der Kauf einer Anwaltspraxis“ in der 10. Auflage dieses Ratgebers, noch als zu hoch empfunden³⁷⁾, Die Diskussion wird also – heftig – weitergehen!

In den Veröffentlichungen zur Bewertung von Freiberuflerpraxen der letzten Jahre stand zwar in den Darstellungen immer noch die Umsatzwertmethode im Vordergrund,³⁸⁾ die Hinweise, dass die Ertragswertmethode bzw. Gewinnmethode die zutreffendere betriebswirtschaftliche Methode ist, nahmen jedoch zu³⁹⁾ bzw. der Kostenstruktur wird im Rahmen der Bestimmung des Umsatz-Multiplikators im Rahmen der Umsatzwertmethode zunehmend eine solch starke Bedeutung beigemessen, dass dies mehr oder weniger der Anwendung der Ertragswertmethode gleichkommt.⁴⁰⁾ Der Trend scheint sich jetzt – aus der Sicht des Verfassers: endlich! – zugunsten des Ertragswertverfahrens umzukehren.⁴¹⁾

2. Die Bewertungssystematik

Die nachfolgend dargestellte Bewertungssystematik hat nicht nur für das Umsatzwertverfahren Bedeutung, sondern auch für das vom Verfasser vertretene Ertragswertverfahren.⁴²⁾ Bei beiden Bewertungsmethoden setzt sich der Kaufpreis aus Substanzwert + good-will (Praxiswert) zusammen.

Beim Ertragswertverfahren wird vom ermittelten Gewinn abzüglich Beraterlohn methodisch auch noch ein kalkulatorischer Zins auf den Substanzwert abgezogen. Dem liegt die Überlegung zugrunde, dass die berufsbezogenen Sachwerte, insbesondere Literatur und technische Geräte wie EDV, Kopierer und Telefonanlage, in der Praxis gebunden sind und insofern ein entsprechender Teil der Erträge aus der freiberuflichen Tätigkeit auf der Überlassung (ertragslosen) Eigenkapitals beruht, so dass es gerechtfertigt ist, von dem Überschuss aus der freiberuflichen Tätigkeit den fiktiven kalkulatorischen Zins auf den berufsbezogenen Substanzwert zusätzlich abzulehen,⁴³⁾ Dieser methodische Schritt ist vor allem auch deshalb notwendig, weil der Substanzwert getrennt ermittelt und vergütet wird.

a) Inventur und Bilanzaufstellung

Bei Freiberuflerpraxen ist neben dem Praxiswert auch der so genannte Substanzwert zu vergüten.⁴⁴⁾ Die Substanz einer freiberuflichen Praxis umfasst im Wesentlichen die Praxiseinrichtung, die EDV, Kopier- und Kommunikationsgeräte, die Fachliteratur sowie

37) Vgl. DAV-Ratgeber. 10. Auflage. S. 347, 357 Fn. 37.

38) Vgl. z. B. Achter, Stbg 2003, S. 67/69 ff.; Römermann/Schröder, NJW 2003, S. 2709/2710 f.

39) Vgl. z. B. Achter, a. a. O., S. 69.

40) Vgl. Achter, a. a. O., S. 73; Römermann/Schröder, NJW 2003, S. 2709/2711; Möller, Rn. 113, 191.

41) Vgl. jüngst Lenzen/Ettmann, BRAK-Mitt. 2005, 13 ff. (sehr instruktiv und systematisch überzeugend, aber mit viel zu hohen Kapitalisierungsfaktoren im Rahmen des EWF).

42) Achter, Stbg 2003, S. 129; Schmidt-von Rhein, S. 70 ff. m. w. N.

43) Vgl. Heid, DStR 1998, S. 1565/1570; Achter, Stbg 2003, S. 129; ausführlicher zur Diskussion Heid, in: AnwaltFormulare Gesellschaftsrecht, § 14, Rn 24 ff. (S. 915 ff.).

44) Vgl. Achter, Stbg 2003, S. 67/69; Schmidt-von Rhein, S. 42.

DIE EIGENE KANZLEI -> KAUF EINER ANWALTSPRAXIS

unverbrauchte Materialien. Forderungen und Verbindlichkeiten sowie halbfertige Arbeiten sind ebenfalls in den Substanzwert einzubeziehen, soweit sie übernommen werden.⁴⁵⁾

Zum Zweck der Bewertung sollte ein stichtagsbezogener Vermögensstatus erstellt werden, in den alle Vermögensgegenstände einschließlich der Schulden einzubeziehen sind. Falls vorhanden, kann hier eine Bilanz als Ausgangsbasis zugrunde gelegt werden. Nach den Praxiserfahrungen sind aber nicht nur bei der Bewertung von Freiberuflerpraxen, die ohnehin häufig nicht bilanzieren, sondern auch bei der Unternehmensbewertung aktuelle Bilanzen nicht vorhanden. Um eine aktuelle Inventarisierung kommt man deshalb häufig nicht herum, die ohnehin zu empfehlen ist, weil sich im Rahmen einer solchen allumfassenden Inventarisierung häufiger auch Bilanzierungsfehler herausstellen, die schon jahrelang mitgeschleppt werden.

In der Regel sind die einzelnen Wertansätze zum Verkehrswert vorzunehmen, wobei sich aus Vereinfachungsgründen zum Teil Pauschalierungen anbieten, etwa Zugrundelegung von 20 % der Anschaffungskosten für die Fachliteratur, wenn sie älter ist als zwei Jahre.

b) Berücksichtigung des Praxiswerts

In den so erstellten Status ist der errechnete Praxiswert einzustellen, quasi als „fiktive“ Position, die – im Falle der Bilanzierung – zuvor in der Bilanz/Status nicht enthalten war. Für die Bewertungsmethode ist dies aber im Grunde genommen nichts anderes als etwa das Ersetzen des Buchwerts eines Anlagegegenstandes, der z. B. auf 1 Euro (vollständig) abgeschrieben ist, durch den Verkehrswert, etwa Ansatz des sechs Jahre alten Pkw des Verkäufer-Anwalts nach Schwackeliste.

c) Kaufpreisableitung aus dem Status mit Praxisbeispiel

Der Saldo aus Aktivwerten inkl. Praxiswert und Passivposten (Verbindlichkeiten) ergibt das Eigenkapital. Dieses positive Eigenkapital ist der Ausgangswert für die Preisverhandlungen. Ein vereinfachter Status sieht wie folgt aus:

Aktiva		Passiva	
	Euro		Euro
Praxiswert (fiktiv)	100	Eigenkapital	
Sachanlagen	50	(i. H. v. 100 TEuro fiktiv)	150
halbfertige Arbeiten und Forderungen	50	übernommene Verbindlichkeiten	50
	200		200

⁴⁵⁾ Vgl. hierzu bereits oben B II 4 d, S. 36 ff.