

läuterungen hierzu finden sich in den Auslegungs- und Anwendungshinweisen, die die Rechtsanwaltskammern ihren Mitgliedern zur Verfügung stellen. Auch soweit das Gesetz mit Blick auf das Mandatsgeheimnis den Rechtsanwalt privilegiert, indem es ihm in bestimmten Konstellationen etwa Auskunftsverweigerungsrechte einräumt oder ihn von Meldepflichten befreit, so hat der verpflichtete Anwalt die im GwG bestimmten – bußgeldbewehrten – Anforderungen erst einmal zu erfüllen und muss das im Falle einer Überprüfung auch belegen können.

Ob es der vielfältigen Vorgaben im GwG in Bezug auf Rechtsanwälte in dieser „Breite“ wirklich bedarf, mag diskutiert werden können. Positiv anzumerken ist jedenfalls, dass EU und nationaler Gesetzgeber die Aufsicht der Selbstverwaltung der Rechtsanwälte überlassen. Das sorgt nicht nur dafür, dass die spezifischen Besonderheiten des Berufsstands im Rahmen der Aufsicht hinreichend Berücksichtigung finden, sondern auch dafür, dass die Mandatsbeziehung grundsätzlich weiterhin vor unmittelbarem staatlichem Zugriff bewahrt bleibt.

AKTUALISIERTE RICHTLINIEN ZUR BEWERTUNG VON ANWALTSKANZLEIEN

BRAK-AUSSCHUSS BEWERTUNG VON ANWALTSKANZLEIEN*

Die Bewertung einer Rechtsanwaltskanzlei oder eines Kanzleianteils kann aus verschiedenen Gründen erforderlich werden, etwa bei Änderungen des Gesellschafterbestands oder im Zusammenhang mit Ehescheidungen oder Erbfällen. Als Hilfestellung zur Ermittlung des Kanzleiwerts veröffentlicht die BRAK Richtlinien zur Bewertung von Rechtsanwaltskanzleien bzw. Kanzleianteilen. Diese Richtlinien hat der BRAK-Ausschuss Bewertung von Anwaltskanzleien nun aktualisiert und überarbeitet. Berücksichtigt wurden dabei höchstgerichtliche und obergerichtliche Rechtsprechung sowie Stellungnahmen aus der rechtswissenschaftlichen Literatur. Die Bewertungsrichtlinien sind damit auf dem Stand 11.8.2017.

A. EINLEITUNG

Die BRAK veröffentlicht Richtlinien über die Bewertung von Rechtsanwaltskanzleien bzw. Kanzleianteilen. Im Auftrag des Präsidiums der BRAK wurden diese Richtlinien durch den BRAK-Ausschuss „Bewertung von Anwaltskanzleien“ mehrfach fortgeschrieben. Letztmalig wurden sie im Jahr 2009 aktualisiert. Seither haben sich aus unterschiedlichen Anlässen der BGH und verschiedene Obergerichte mit der Bewertung von Freiberufler-Kanzleien befasst. Auch in der Literatur sind umfangreiche Stellungnahmen zur Problematik der Bewertung von Freiberufler-Kanzleien veröffentlicht worden. Vor diesem Hintergrund wurden die Richtlinien inhaltlich überarbeitet, ergänzt und in Teilen neu formuliert.

* Mitglieder: Rechtsanwalt und Notar *Joachim Bensmann*, Osnabrück (Vorsitzender); Rechtsanwalt *Bernd-Ludwig Holle*, Hamburg; Rechtsanwalt *Dr. Joachim Löhr*, Bad Berka; Rechtsanwalt *Rolf G. Pohlmann*, München; Rechtsanwalt *Prof. Dr. Jens M. Schmittmann*, Essen sowie Rechtsanwältinnen *Julia von Seltmann* und *Jennifer Witte*, BRAK, Berlin.

B. ABGRENZUNG UND BEWERTUNGSANLÄSSE

Die Richtlinien sollen einen ersten Einstieg zur Ermittlung des Kanzleiwerts geben und eine Bewertung in den weiter erforderlichen Fällen ermöglichen.

Die aktualisierten Richtlinien stellen keine Unternehmensbewertung nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen dar. Sie orientieren sich in erster Linie am sogenannten Umsatzverfahren als einem vereinfachten Preisfindungsverfahren. Der nach der Umsatzmethode ermittelte Wert ist daher nicht „absolut“ zu verstehen. Insbesondere darf er nicht mit dem Marktwert verwechselt werden. Marktwert ist der individuelle am Anwaltsmarkt realisierte Wert einer Kanzlei oder eines Anteils an einer Kanzlei. Hier will der Verkäufer¹ einen hohen Wert, der Käufer einen niedrigen Wert erreichen. Das schließlich Vereinbarte ist der Marktwert.

Außer als Verhandlungsgrundlage im Falle der Preisfindung beim Kauf bzw. Verkauf einer Kanzlei bzw. eines Kanzleianteils können die Richtlinien daher auch dort Maßstab sein, wo der Markt den Preis nicht bestimmt. Dies ist der Fall, wenn der Wert einer Kanzlei oder eines Kanzleianteils streitig ist, ohne dass der Markt entscheidet.

Dabei sind folgende Bewertungsanlässe zu differenzieren:

- Abfindungsansprüche gegen die Mitgesellschafter einer Sozietät,²
- Ausgleichsansprüche im Zugewinnverfahren,

¹ Im Interesse einer besseren Lesbarkeit wird nicht ausdrücklich in geschlechtsspezifische Personenbezeichnungen differenziert. Die gewählte männliche Form der Berufsbezeichnungen schließt eine adäquate weibliche Form gleichberechtigt ein.

² Als Sozietät wird im Folgenden, unabhängig von der gewählten Rechtsform, der Zusammenschluss mehrerer Rechtsanwälte zur gemeinschaftlichen Berufsausübung verstanden.

- Berechnung von Pflichtteils-/Pflichtteilsergänzungsansprüchen,
- Erbschaftsteuerberechnung.

Ob in diesen Fällen eine umfassende betriebswirtschaftliche Unternehmensbewertung durchgeführt oder nur der im Rahmen der Richtlinien ermittelte Wert zugrunde gelegt wird, ist von der genauen Zielsetzung und dem konkreten Anlass für die Wert- bzw. Preisermittlung abhängig. Die nachstehenden Ausführungen sind allgemein gehalten.

C. BEWERTUNGSVERFAHREN

Verschiedene Verfahren führen zu verschiedenen Ergebnissen. In allen Fällen gilt, dass der ermittelte Wert umso genauer sein wird, je sorgfältiger die durchgeführte Analyse war und je besser die getroffenen Annahmen den tatsächlichen Verhältnissen entsprechen. Einen allein richtigen Unternehmenswert gibt es gleichwohl nicht.

In der Praxis werden daher verschiedene Bewertungsverfahren verwendet. Das Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (IDW) hat einen Standard für die Durchführung von Unternehmensbewertungen erarbeitet (IDW S1),³ dem das Ertragswertverfahren zugrunde liegt und der für Wirtschaftsprüfer verbindlich ist, wenn ein objektivierter Wert ermittelt werden soll. Dieses Verfahren ist sehr aufwendig, ohne dass eine Garantie für eine zutreffende Bewertung damit verbunden ist. Vereinfachte Preisfindungsverfahren wie das Multiplikatorverfahren sieht der IDW S1 nur im Rahmen einer Plausibilitätsprüfung vor.⁴ Die Bundessteuerberaterkammer stellt dagegen in ihren Richtlinien sowohl auf eine umfassende betriebswirtschaftliche Unternehmensbewertung als auch auf ein vereinfachtes Preisfindungsverfahren ab, das sogenannte Umsatzverfahren.

Die BRAK favorisiert weiter das Umsatzverfahren als anerkanntes Bewertungsverfahren. Der Umsatz ist als Wertbestimmungsfaktor einfach und sicher festzustellen. Ebenso lassen sich aus dem erzielten Umsatz und dessen Entwicklung die Chancen des Übernehmers oder Fortführers einer Kanzlei durchaus zutreffend beurteilen.

Die Akzeptanz dieser Methode zeigt sich bereits darin, dass auch andere Freiberufler ein entsprechendes Verfahren praktizieren. Ob das nach dem Umsatzverfahren gewonnene Ergebnis einer Kontrolle im Rahmen der modifizierten Ertragswertmethode oder sogar einer weitergehenden umfassenden betriebswirtschaftlichen Unternehmensbewertung bedarf, ist im Einzelfall zu prüfen.

³ IDW S1 i.d.F. v. 2008, Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen, Stand: 4.7.2016.

⁴ S. IDW S1 i.d.F. v. 2008, Rn. 164–167.

D. BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Der Kanzleiwert setzt sich bei allen Verfahren immer aus dem sogenannten Substanzwert und dem ideellen Wert zusammen.⁵

I. SUBSTANZWERT

Der Substanzwert ist nach allgemeinen Grundsätzen festzustellen. Er setzt sich in der Regel wie folgt zusammen:

1. ANLAGEVERMÖGEN

Der Verkehrswert der einzelnen Wirtschaftsgüter, insbesondere der Büroeinrichtung, der Bibliothek, der Datenträger u.a., ist zu ermitteln.

Angesichts des geringen Verkehrswerts von gebrauchten Möbeln, des Veraltens von Hard- und Software, des raschen Veraltens von Bibliotheken sowie der Kosten aus Lizenz- und Leasingverträgen ist der Substanzwert in der Regel nicht erheblich und entspricht in der Regel nicht dem Anschaffungswert. Die Grundsätze für die Ermittlung des gemeinen Werts im Sinne des Bewertungsgesetzes (BewG) oder der steuerlichen Richtlinien können Anhaltspunkte für die Bewertung der materiellen Wirtschaftsgüter sein.

2. FORDERUNGEN

Die offenen Forderungen – insbesondere bereits abgerechnete als auch noch nicht abgerechnete angefallene Vergütungsansprüche – aus der Zeit bis zum Stichtag der Übernahme oder der Bewertung sind zu ermitteln. Wegen der Komplexität sollte eine besondere Vereinbarung getroffen werden, sofern diese Werte nicht im Rahmen einer Bilanzierung erfasst werden. Sowohl eine Einzelbewertung als auch eine Pauschalierung sind dann möglich.

3. KANZLEIVERBINDLICHKEITEN

Neben allen sonstigen Kanzleiverbindlichkeiten müssen im Falle einer fehlenden Bilanzierung auch Vorschüsse im Zusammenhang mit noch nicht erbrachten Anwaltsleistungen festgestellt werden, sofern keine anderweitige Vereinbarung getroffen wird. Bei laufenden Mandaten ist ferner eine Abgrenzung von Vergütungsansprüchen und Fremdgeldern vorzunehmen.

4. VERBINDLICHKEITEN DES ÜBERGEBERS

Im Falle des Eintritts in eine Sozietät haftet der Übernehmer des Anteils persönlich für die vor seinem Eintritt begründeten kanzleibezogenen Verbindlichkeiten.⁶ Dies gilt in der Regel nicht im Falle des Zusammen-

⁵ BGH, Urt. v. 2.2.2011 – XII ZR 185/08, NJW 2011, 2572; Urt. v. 9.2.2011 – XII ZR 40/09, NJW 2011, 999; OLG Düsseldorf, Beschl. v. 1.12.2015 – II-1 UF 2/15, DStR 2016, 1043; OLG Hamm, Beschl. v. 14.4.2016 – II-14 UF 237/15, FamRZ 2016, 1931.

⁶ BGH, Urt. v. 7.4.2003 – II ZR 56/02, NJW 2003, 180 = BRAK-Mitt. 2003, 188; Urt. v. 12.12.2005 – II ZR 283/03, NJW 2006, 765; Urt. v. 17.4.2012 – II ZR 95/10, II ZR 198/10 und II ZR 152/10, NZG 2012, 701; BVerfG, Beschl. v. 18.10.2012 – 1 BvR 2366/11, NJW 2013, 523.

schlusses mehrerer Einzelanwälte zu einer Sozietät⁷ bzw. im Falle der Übernahme einer Einzelkanzlei.

II. IDEELLER WERT

Neben dem Substanzwert ist der ideelle Wert (oft auch „good will“ genannt) maßgeblich. Der ideelle Wert einer Rechtsanwaltskanzlei ist aufgrund der ausgeprägten, durch das Gesetz geschützten Vertrauensbeziehung nachhaltig personengebunden. Er entspricht daher nicht dem Geschäftswert (Firmenwert) im kaufmännischen/gewerblichen Sprachgebrauch.⁸

Ein geeigneter Wertbestimmungsfaktor für diesen ideellen Wert ist neben den eingangs benannten weiteren Wertermittlungsverfahren das Umsatzverfahren. Die Ermittlung des ideellen Werts nach diesem Verfahren entspricht nach wie vor der Praxis und wird im Hinblick auf die sicher feststellbaren Wertbildungsfaktoren als sachgerecht angesehen.

Das Umsatzverfahren gliedert sich wie folgt:

1. UMSATZERMITTLUNG

Grundsätzlich ist der Umsatz der letzten drei Kalenderjahre vor dem Stichtag zu ermitteln. Es hat sich bewährt, das letzte Kalenderjahr vor dem Stichtag doppelt zu gewichten, da sich so die positive oder negative Entwicklung der Kanzlei deutlicher widerspiegelt. Sofern keine Besonderheiten vorliegen, sind daher die Umsätze der letzten drei vollendeten Kalenderjahre unter Verdopplung des letzten Kalenderjahrs zu addieren. Das Ergebnis ist durch vier zu teilen.

2. UMSATZBEREINIGUNG

Der Umsatz ist von solchen außerordentlichen Einnahmen zu bereinigen, die weniger Ausfluss der Anwalts-tätigkeit als Ausfluss der Persönlichkeit des Kanzleihinhabers und daher personenbezogen bzw. außerordentlich anwaltsbezogen sind.

Beispiele für solche nicht kanzleibezogenen Einnahmen sind Einnahmen als

- Mitglied eines Aufsichtsrats oder Beirats,
- Organ eines Verbands, Vereins und/oder einer sonstigen Organisation,
- Autor,
- Referent in Fort-, Aus- und Weiterbildungsveranstaltungen,
- Testamentsvollstrecker,
- Insolvenzverwalter,
- Zwangsverwalter,
- Betreuer,
- Vormund,
- Pfleger,
- Vermögensverwalter,

- Treuhänder,
- Mediator,
- Mitglied eines Schiedsgerichts, einer Schiedsstelle und/oder eines Berufungsgerichts oder als Ombudsmann,
- Sachverständiger,

soweit diese Einnahmen nur gelegentlich erzielt werden und nicht aus der Haupttätigkeit des Rechtsanwalts resultieren.

3. BERECHNUNGSFAKTOR

Der nach D.II.1. und 2. ermittelte Umsatz kann den sehr unterschiedlichen tatsächlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen sowie den absehbaren zukünftigen Entwicklungen nicht immer allein Rechnung tragen. Er bedarf deshalb einer wertenden Betrachtung, die diesen Umständen Rechnung trägt. Dies geschieht durch Multiplikation mit einem Berechnungsfaktor, der in der Regel zwischen 0,3 und 1,0 liegt.

Es besteht kein Erfahrungssatz, dass bei einer durchschnittlichen Kanzlei der Mittelwert des Bewertungsfaktors anzusetzen ist. Die Bewertungsmerkmale sind im Einzelfall jeweils sorgfältig zu gewichten und entsprechend den nachstehend dargestellten wertsenkenden/werterhöhenden Merkmalen zu bereinigen. Bei jeder Bewertung ist zu berücksichtigen, ob bei der Wertbestimmung Preisverhandlungen oder Angebot und Nachfrage schon zu einer Konkretisierung geführt haben.

In Ausnahmefällen kann der Berechnungsfaktor bis auf 0 fallen oder bis auf 1,3 steigen. Eine Reduzierung auf 0 kommt insbesondere dann in Betracht, wenn durch Krankheit oder aus anderen Gründen eine Kanzlei lange nicht mehr betrieben wurde oder völlig unwirtschaftliche bzw. zerrüttete Verhältnisse vorliegen.

4. WERTSENKENDE/WERTERHÖHENDE MERKMALE

Für die Einzelbestimmung des Berechnungsfaktors können z.B. wertsenkende Merkmale sein:

- Bestehen der Kanzlei seit weniger als zehn Jahren,
- hohes Alter oder schlechte Gesundheit des Kanzleihinhabers,
- fehlende Überleitungstätigkeit des Kanzleihinhabers,
- Umsätze mit wenigen Großmandanten (Cluster-Risiko),
- überdurchschnittlich hohe Kanzleikosten,
- Kosten angestellter Rechtsanwälte,
- auslaufende Tätigkeitsarten der Kanzlei (z.B. Vertreibungsschäden, Rückübertragungen),
- ungünstiger Mietvertrag,
- schlechte Mitarbeiterstruktur,
- gesellschaftsvertragliche Beschränkungen.

Für die Einzelbestimmung des Berechnungsfaktors können z.B. werterhöhende Merkmale sein:

- Bestehen der Kanzlei länger als zehn Jahre,
- breit gestreuter Mandantenkreis,
- überdurchschnittlich niedrige Kosten,
- Einführung des Bewerbers in die Klientel durch bisherige Tätigkeit des Erwerbers in der Kanzlei oder weitere Übergangstätigkeit des Übergebers,
- besonderes Renommee der Kanzlei,

⁷ BGH, Urt. v. 22.1.2004 - IX ZR 65/01, NJW 2004, 836; BFH, Beschl. v. 22.9.2016 - IV R 35/13, BStBl. II 2017, 116 = DStR 2016, 2704; a.A. BSG, Urt. v. 7.2.2007 - B 6 KA 6/06 R, ZMGR 2007, 92.

⁸ BFH, Urt. v. 16.5.2002 - III R 45/98, BStBl. II 2003, 10 = DStR 2002, 1945; Urt. v. 30.1.2002 - X R 56/99, BStBl. II 2002, 387 = DStR 2002, 754; Urt. v. 30.3.1994 - I R 52/93, BStBl. II 1994, 903 = NJW 1995, 1174; Urt. v. 24.2.1994 - IV R 33/93, BStBl. II 1994, 590 = NJW 1994, 2311.

- günstige Geschäfts- und Konkurrenzlage der Kanzlei,
- günstiger Mietvertrag der Kanzlei,
- gute Mitarbeiterstruktur,
- gesellschaftsvertragliche Vergünstigungen.

Bei den verschiedenen Bewertungsanlässen können sich unterschiedliche Gewichtungen der vorstehend beispielhaft genannten Faktoren, aber auch noch weitere für den Einzelfall geltende Faktoren ergeben.

III. BEWERTUNG IM EINZELFALL

1. BEWERTUNG DER EINZELKANZLEI

Bei der Bewertung der Einzelkanzlei ist in besonderem Maße zu berücksichtigen, dass die Möglichkeit zur Umsatzerzielung regelmäßig nur dann in größerem Umfang bestehen bleibt, wenn der übergebende Kanzleiinhaber den Erwerber in den Mandantenkreis einführen und noch einige Zeit in der Kanzlei übergangsweise mitarbeiten kann. Je weniger dies möglich ist, desto eher ist damit zu rechnen, dass Mandanten sich anders orientieren und dass ein guter Ruf der Kanzlei nicht für den Nachfolger erhalten werden kann. Bei Versterben des Kanzleiinhabers kann dies, wenn nicht eine kurzfristige Fortführung der Kanzlei möglich ist, zu einer Reduzierung des Werts bis auf null führen.

2. BEWERTUNG DER BETEILIGUNG AN EINER SOZietät

Hier sind mehrere Bewertungsfälle denkbar:

- Beteiligungswert bei fortbestehender Sozietät,
- Gründung einer Sozietät/Zusammenschluss von Sozietäten,
- Eintritt in eine bestehende Sozietät,
- Ausscheiden aus einer Sozietät,
- Auflösung einer Sozietät.

Sofern nicht der Sozietätsvertrag Regelungen enthält, die eine Bewertung der Beteiligung entbehrlich machen, sind die Bewertungsfälle wie folgt zu behandeln:

a) BETEILIGUNGSWERT BEI BESTEHENDER SOZietät

Bei der Bestimmung des Beteiligungswerts ist zunächst der Wert der gesamten Kanzlei nach allgemeinen Grundsätzen zu ermitteln. Sodann ist die Beteiligung des jeweiligen Gesellschafters nach den Regeln des Gesellschaftsvertrags und, falls dieser keine Aussagen trifft, nach allgemeinen Grundsätzen zu bestimmen.

b) GRÜNDUNG EINER SOZietät/ZUSAMMENSCHLUSS VON SOZietäten

Es sind zunächst die Einzelkanzleien/die Sozietäten nach allgemeinen Grundsätzen zu bewerten. Die Addition der Werte ergibt den rechnerischen Gesamtwert des Zusammenschlusses. Der so ermittelte Wert muss nicht dem Kanzleiwert des Zusammenschlusses entsprechen. Die Anteile der am Zusammenschluss beteiligten Anwälte bzw. der Sozien ergeben sich aus dem Verhältnis der Werte ihrer Beteiligungen am Zusammenschluss. Bei der Beteiligung von Sozietäten an einem Zusammenschluss ist wiederum die Beteiligung der einzelnen Sozien zu bestimmen.

c) EINTRITT IN EINE BESTEHENDE SOZietät

Es ist danach zu differenzieren, ob

- ein Anwalt als weiterer Sozium in die Sozietät eintritt oder
- ein Anwalt den Anteil eines ausscheidenden Soziums übernimmt.

Im ersten Fall ist zunächst der Wert der Kanzlei nach den vorstehend beschriebenen Grundsätzen zu bestimmen. Sodann ist festzustellen, in welcher Höhe ein Gesellschaftersanteil erworben werden soll. Im zweiten Fall ist der Wert des Gesellschaftersanteils des ausscheidenden Soziums nach den vorstehend und nachfolgend beschriebenen Grundsätzen zu ermitteln.

d) AUSSCHIEDEN AUS EINER SOZietät

Die Bewertung der Sozietät und/oder des Anteils erfolgt zunächst nach den vorbeschriebenen Grundsätzen. Sofern der ausscheidende Sozium die Möglichkeit hat, unter Mitnahme von Mandaten/Mandanten seine anwaltliche Tätigkeit im früheren Umfeld fortzusetzen, ist dies bei der Bewertung zu berücksichtigen. Je nach dem Inhalt der gesellschaftsvertraglichen Regelungen bzw. dem Umfang der mitgenommenen Mandate/Mandanten kommt eine Reduzierung der Beteiligung am individuellen Wert bis auf null in Betracht.⁹ Unter Umständen verbleibt noch eine Beteiligung am Sachwert.

e) AUFLÖSUNG EINER SOZietät

Sollten alle Sozien ihre berufliche Tätigkeit einstellen, erfolgt die Liquidation durch Verwertung der Substanzwerte und eine Verteilung des Erlöses auf die Sozien entsprechend ihrer gesellschaftsrechtlichen Beteiligung.

Führen alle oder einige Sozien ihre berufliche Tätigkeit fort, so ist zunächst nach den vorstehenden Grundsätzen für jeden Sozium der Wert seines Anteils zu ermitteln. Ferner ist nach den vorstehend beschriebenen Regeln der Kanzleiwert unter Berücksichtigung des mitgenommenen Umsatzes zu ermitteln und vom Wert der Beteiligung an der Kanzlei in Abzug zu bringen.

IV. BESONDERHEITEN IN ANWALTSNOTARIATEN

Bei der Berechnung des Kanzleiwerts sind aus berufsrechtlichen Gründen die Umsätze aus Notariatstätigkeit unberücksichtigt zu lassen.¹⁰ Erfahrungsgemäß profitiert die Anwaltskanzlei von der Verbindung mit einem Notar. Sofern ein eintretender oder übernehmender Rechtsanwalt selbst Notar ist oder mit hoher Wahrscheinlichkeit werden wird und/oder wenn in einer Sozietät ein Notar voraussichtlich noch für längere Zeit tätig sein kann, ist dies bei der Festlegung des Bewertungsfaktors werterhöhend zu berücksichtigen.

⁹ BGH, Urt. v. 12.7.2016 – II ZR 74/14, NJW 2016, 3597; Urt. v. 17.5.2011 – II ZR 285/09, NJW 2011, 2355; Urt. v. 16.12.1991 – II ZR 58/91, NJW 1992, 892; Fortführung Urt. v. 18.2.2014 – II ZR 174/11, ZIP 2014, 873.

¹⁰ *Bremkamp*, in Eylmann/Vaasen, BNotO/BeurkG, 4. Aufl. 2016, § 47 Rn. 29.

V. PLAUSIBILITÄTSKONTROLLE

Bestehen Anhaltspunkte dafür, dass der gemäß D.II. ermittelte Wert nicht angemessen ist, müssen weitergehende Wertermittlungsmaßnahmen veranlasst werden. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn unter Berücksichtigung eines kalkulatorischen Unternehmerlohns kein Gewinn erzielt wird. Vorzugswürdig ist in diesen Fällen ein modifiziertes Ertragswertverfahren, das unter besonderer Berücksichtigung der Personalkosten, die einen wesentlichen Teil der Gesamtkosten einer Kanzlei darstellen, eine weitergehende Analyse und Bestandsaufnahme der Kanzlei ermöglicht.

Wesentliche Bedeutung hat bei einer modifizierten Ertragswertmethode die Wahl des Kapitalisierungszinssatzes. Da eine Kanzlei kein kapitalmarktorientiertes Unternehmen darstellt, können die dort geltenden Grundsätze aber nicht ohne weiteres übernommen werden. Insbesondere die fehlende Diversifikation bei der unternehmerischen Tätigkeit, die in der Regel geringe Unternehmensgröße sowie die geringere Fungibilität stellen Faktoren dar, die zu Risikozuschlägen zum Kapitalkostensatz gegenüber den für den Aktienmarkt geltenden Werten führen. Auch der im vereinfachten Ertragswertverfahren nach § 200 Bewertungsgesetz (BewG) vorgesehene pauschale Risikozuschlag von 4,5 % ist deutlich zu niedrig und kann bei der Bewertung zu überhöhten Werten führen.

E. HINWEISE FÜR DEN EINZELFALL

I. GRUNDSÄTZLICHE ÜBERLEGUNGEN

Bei der Feststellung des Kanzleiwerts sind unter Beachtung vorstehender Grundsätze die konkreten Verhältnisse des Einzelfalls zu berücksichtigen. Dabei ist es hilfreich, wenn Kollegen zugezogen werden, die die Kanzlei und die örtlichen Verhältnisse kennen.

II. BERECHNUNG DES ZUGEWINNAUSGLEICHS-ANSPRUCHS

Bei der Ermittlung des Kanzleiwerts im Rahmen des Zugewinnausgleichs ist zu berücksichtigen, dass der ideale Wert nicht zu einer doppelten Begünstigung führt, indem zum einen der Zugewinn durch einen entsprechenden Wertansatz erhöht wird und zum anderen im Rahmen der laufenden Unterhaltszahlungen nochmals eine Teilhabe an den Erträgen der persönlichen Arbeit des Kanzleihinhabers anfällt. Mit dieser besonderen Problematik befasst sich der BGH in seinem Urteil vom 6.2.2008.¹¹

III. DATENSCHUTZ, BERUFSRECHT

Bei der Ermittlung der offenen Forderungen/Verbindlichkeiten (D.I.2. und 4.) sind übergeordnete rechtliche Bestimmungen zu beachten, insbesondere solche des Datenschutz- und Berufsrechts.

¹¹ BGH, Urt. v. 6.2.2008 – XII ZR 45/06, NJW 2008, 1221.

IV. BESONDERHEITEN BEI MULTIDISZIPLINÄREN PARTNERSCHAFTEN

Fehlt es bei multidisziplinären Partnerschaften an einer vertraglichen Vereinbarung, so ist der Umsatz eines jeden Berufsträgers nach den jeweiligen berufsspezifischen Regeln und dann durch Addition der Gesamtwerte zu ermitteln.

V. STEUERLICHE BESONDERHEITEN

Bei Erwerb oder Veräußerung einer Kanzlei, bei Begründung oder Auflösung einer Sozietät sowie bei Eintritt in eine bestehende Sozietät oder Ausscheiden aus einer Sozietät treten vielschichtige steuerliche Fragen auf. Es ist unbedingt zu empfehlen, zu diesen Fragen Rechtsrat einzuholen.

WEITERFÜHRENDE LITERATURHINWEISE

Dombek/Ottersbach/Schulze zur Wiesche, Die Anwaltssozietät, 2. Aufl. 2015

Fleischer/Hüttemann, Rechtshandbuch Unternehmensbewertung, 2015

Henssler/Michel, Austritt und Ausschluss aus der freiberuflichen Sozietät, NZG 2012, 401

Henssler/Streck, Handbuch Sozietätsrecht, 2. Aufl. 2011

Kaiser/Ermert, Teil II: Bewertung einer Anwaltspraxis – veröffentlicht in: Kaiser/Ermert, Kauf und Bewertung einer Anwaltspraxis, 3. Aufl. 2007, Rn. 144 ff.

Kamps/Schwedhelm, Teil C. Kanzlei 2. Abschnitt: Berufsrecht § 61. Erwerb und Übertragung von Rechtsanwaltskanzleien 2. Bewertungsverfahren, in: *Heussen/Hamm*, Beck'sches Rechtsanwalts-Handbuch, 11. Aufl. 2016, Rn. 17 ff.

Kuckenberg, Unternehmenswertgutachten im Zugewinnausgleich, NZFam 2015, 390

Lohr/Prettl, § 4 Die Bewertung des Nachlasses: Teil II Ziff. 2 lit. a, Grundsätze zur Ermittlung von Unternehmenswerten, in: Schlitt/Müller, Handbuch Pflichtteilsrecht, 2. Aufl. 2017, 205 ff.

Lohr/Prettl, § 4 Die Bewertung des Nachlasses: Teil II Ziff. 2 lit. h, Bewertung von Freiberuflerpraxen, in: Schlitt/Müller, Handbuch Pflichtteilsrecht, 2. Aufl. 2017, 244 ff.

Müller, G., Teil III Feststellung des Nachlasswertes Ziff. 3 lit. b, Unternehmen, Gewerbe, Freiberufler, in: BeckOK BGB, 42. Edition, Stand: 1.2.2017, § 2311, Rn. 30 ff.

Münch, Unternehmensbewertung im Zugewinnausgleich, DStR 2014, 806

Römermann, Auflösung und Abspaltung bei Anwaltssozietäten, NJW 2007, 2209

Römermann, Praxisverkauf und Praxisbewertung bei Freiberuflern – ein (scheinbar) unlösbares Problem, NJW 2012, 1694

Wolff, Die Auseinandersetzung von Freiberuflergesellschaften und ihre prozessuale Bewältigung, NJW 2009, 1302