

Veräußerung einer Steuerberater-Praxis

Dipl.-Kfm. Wirt.-Ing. Wolfgang Wehmeier, Berlin

Der Generationswechsel findet nicht nur in der gewerblichen Wirtschaft, sondern auch in den steuerberatenden Berufen statt. Rund 10.000 Berufsangehörige sind im Alter von 60 Jahren und älter. Die Kontinuität in der Nachfolge ist nicht immer durch gesellschaftsrechtliche Gestaltungen gelöst (Sozietät, Steuerberatungs-GmbH oder Partnerschaftsgesellschaft). Zur Veräußerung einer Einzelpraxis werden deshalb Hinweise zur Praxisbewertung, Finanzierungs-, Versicherungs- und Haftungsfragen gegeben.

A. Praxisbewertung

"Was wird denn zur Zeit für eine Praxis bezahlt" lautet die häufigste Frage. Die praktische Vorgehensweise bei der Bewertung des ideellen Praxiswerts¹ steht im Vordergrund, da dieser für den Kaufpreis entscheidend ist. Zwei Methoden der Praxisbewertung kommen im Normalfall² zur Anwendung:

1. Das **modifizierte Ertragswertverfahren** (EWF): von der wissenschaftlichen Literatur³ vehement gefordert, von der Praxis aber konsequent abgelehnt und
2. das **Umsatzverfahren** (UWF): in der Theorie als „Praktiker-Methode“ verpönt, in der Praxis aber unbeirrt angewandt.

Beim EWF wird der Praxiswert als Summe der Barwerte künftiger Erträge ermittelt; bei der Kapitalisierungsdauer von der Vorstellung ausgegangen, welchen Zeitraum ein fremder Dritter benötigen würde, um eine vergleichbare Praxis aufzubauen. Von den jährlichen Überschüssen werden als zusätzliche Kosten ein kalkulatorischer Unternehmer- bzw. Beraterlohn abgezogen, um eine rechnerische Vergleichbarkeit mit Kapitalgesellschaften zu ermöglichen. Als Kapitalisierungszinsfuß wird die sog. Umsatzrendite, d.h. der Zinsfuß für ein Portefeuille tarifbesteuertes festverzinsliches Wertpapiere aus öffentlichen Anleihen, herangezogen. Von diesem Basiszins sind gegebenenfalls Abzüge für das Inflationsrisiko und ein Wagniszuschlag für das spezifische Unternehmerrisiko vorzunehmen.

Fallbeispiel EWF:

Zum Verkauf steht eine Steuerberaterpraxis mit einem jährlichen Umsatz von DM 1.200.000. Der Verkäufer möchte den Praxiswert nach dem EWF ermitteln. Er stellt dazu folgende Überlegungen an:

Als Zeitraum für den Aufbau schätzt er 12 Jahre, mit einem gleichbleibenden jährlichen Überschuß (vereinfacht: Umsatz minus Kosten⁴) von DM 384.000. Als Kapitalisierungszinssatz übernimmt er mit 7,4 % näherungsweise den Durchschnittswert der Umlaufrendite der Jahre 1982 bis 1991 (7,43 %). Modifizierungen am Zinssatz unterbleiben, weil er davon ausgeht, daß sich das Preissteigerungsrisiko und Wagniszuschlag aufheben. Den kalkulatorischen Beraterlohn setzt er mit DM 140.000 an.

¹Von Bewertungshinweisen zum Anlagevermögen wird abgesehen; hier hilft sich die Praxis oft mit Pauschalbeträgen, um keine zeitaufwendige Einzelbewertung durchführen zu müssen.

²Auf die Darstellung aller betriebswirtschaftlich in Frage kommenden Unternehmensbewertungsmethoden muß aus Platzgründen verzichtet werden, insbesondere auf die Erörterung des in der neueren Literatur präferierten „discounted-cash-flow“-Verfahrens. Dem Verfasser ist allerdings auch kein Fall in Deutschland bekannt, in dem eine freiberufliche StB-Praxis schon nach diesem Verfahren bewertet wurde.

³zum Literaturstreit vgl. z.B. Barthel, DB 1990, 343; ders. DStR 1995, 1684; DB 1996, 1349, DStR 1996, 148; DStR 1996, 1701; Ballwieser, DB 1997, 185; Englert, BB 1997, 142; Wehmeier, Praxisübertragungen in wirtschaftsprüfenden und steuerberatenden Berufen, Stollfuß Vlg., 3. Aufl. 1996, S. 72 f, m.w.N.

⁴Kosten in der Umsatzklasse 1,0 bis 1,5 Mio: 67,59 %, Deutscher Steuerberaterverband e.V., Praxisumfrage 1994

Zur Erläuterung methodischer bedingter Probleme wurde die nachfolgende Tabelle über 20 Jahre Kapitalisierungsdauer geführt.

Jahr	Umsatz	Überschuss	kalk.B-Lohn	Ertrag	Abzinsungs- faktor bei 7,4 %	jährlicher Barwert	Praxiswert nach n-Jahren	Jahr
1997	1.200.000	384.000	140.000	244.000	0,931099	227.188	227.188	1
1998	1.200.000	384.000	140.000	244.000	0,866945	211.535	438.723	2
1999	1.200.000	384.000	140.000	244.000	0,807211	196.959	635.682	3
2000	1.200.000	384.000	140.000	244.000	0,751593	183.389	819.071	4
2001	1.200.000	384.000	140.000	244.000	0,699808	170.753	989.824	5
2002	1.200.000	384.000	140.000	244.000	0,65159	158.988	1.148.812	6
2003	1.200.000	384.000	140.000	244.000	0,606694	148.033	1.296.845	7
2004	1.200.000	384.000	140.000	244.000	0,564892	137.834	1.434.679	8
2005	1.200.000	384.000	140.000	244.000	0,525971	128.337	1.563.016	9
2006	1.200.000	384.000	140.000	244.000	0,489731	119.494	1.682.510	10
2007	1.200.000	384.000	140.000	244.000	0,455987	111.261	1.793.771	11
2008	1.200.000	384.000	140.000	244.000	0,424569	103.595	1.897.366	12
2009	1.200.000	384.000	140.000	244.000	0,395316	96.457	1.993.823	13
2010	1.200.000	384.000	140.000	244.000	0,368078	89.811	2.083.634	14
2011	1.200.000	384.000	140.000	244.000	0,342717	83.623	2.167.257	15
2012	1.200.000	384.000	140.000	244.000	0,319103	77.861	2.245.118	16
2013	1.200.000	384.000	140.000	244.000	0,297117	72.497	2.317.615	17
2014	1.200.000	384.000	140.000	244.000	0,276645	67.501	2.385.116	18
2015	1.200.000	384.000	140.000	244.000	0,257584	62.850	2.447.967	19
2016	1.200.000	384.000	140.000	244.000	0,239836	58.520	2.506.487	20

Der **ideelle Praxiswert** beträgt für die vorstehend genannten Falldaten also **DM 1.897.366**.

Eine detaillierte Methodenkritik ist hier nicht möglich. Der Verweis auf augenfällige Rechenabweichungen mag genügen. Es wird nachfolgend jeweils nur der diskutierte Rechenfaktor variiert:

Faktor Kapitalisierungsdauer: Je unqualifizierter, um nicht zu sagen, je dümmer der Verkäufer den potentiellen Erwerber einschätzt, je länger wäre der Zeitraum zu schätzen, den dieser zum Aufbau benötigt. Wer übergibt seine Praxis aber schon an einen unqualifizierten Nachfolger? Unter Berücksichtigung der derzeitigen Wirtschaftslage und Wettbewerbssituation wird die Prognose gewagt, daß real für den Aufbau eines Umsatzes von 1,2 Mio DM ein längerer Zeitraum als 12 Jahre benötigt wird. Die vorstehende Tabelle zeigt die Spannweite der infrage kommenden Praxiswerte auf, z.B.
bei
15 Jahren DM 2.167.257
18 Jahren DM 2.385.116
20 Jahren DM 2.506.487.

Die einschlägigen Literaturbeiträge verkürzen ihre Beispiele dagegen nur auf eine Kapitalisierungsdauer von 5-7⁵ bzw. 4-6⁶ Jahre für eine mittlere (?) Praxisgröße. Lediglich Unkelbach⁷ führt eine statistische Durchschnittspraxis mit DM 800.000 Umsatz und einen möglichen Zeitraumbedarf von 10 Jahren an.

⁵ Breidenbach, DStR 1991, 47

⁶ Gratz, DB 1987, 2421; Berufsrechtliches Handbuch, 5.2.2., Empfehlungen für die Ermittlung des Wertes einer Steuerberaterpraxis, Bundessteuerberaterkammer

⁷ Unkelbach, DStR 1988, 631; allerdings ohne ein hierauf beruhenden Praxiswert zu ermitteln.

- **Faktor jährliche Überschüsse:** Stagnierende Umsätze bzw. Überschüsse in gleichbleibender Höhe bzw. Kosten über den gesamten Betrachtungszeitraum sind unrealistisch. Im Beispielfall wurde eine durchschnittliche Gewinnquote von 32 % unterstellt. Die Problematik besteht hierbei, daß ein Verkäufer konkrete Umsatz- bzw. Ertragswertschätzungen für einen Erwerber vornehmen muß, den er im Zweifel noch nicht einmal persönlich kennt, geschweige dessen fachlich-unternehmerischen Qualitäten beurteilen kann.
Auch die zur Prognosebewältigung theoretisch geforderte Unterteilung in (Zeit-)Phasen⁸ mit abnehmender Präzisierung der Werte löst das Problem ungewisser Zukunft nicht.
- **Faktor Kalkulatorischer Beraterlohn:** Zur Fixierung dieser Kostengröße gibt es allenfalls Hinweise, eine definitive Bezugsgröße existiert nicht. Außerdem, warum bleibt dieses Gehalt (zumindest in Literaturbeiträgen) ebenfalls gleich. Für den Verkäufer „bietet“ es sich an, seinen Nachfolger gering qualifiziert einzuschätzen (Folge: Kosten sinken, Barwert der Erträge steigen, Praxiswert steigt).
Beispiel: Der Nachfolger soll nur DM 100.000 kalkulatorisches Gehalt „wert“ sein. Der Praxiswert beträgt bei:
 - 12 Jahren: 2.208.410 DM
 - 15 Jahren: 2.522.545 DM
 - 18 Jahren: 2.776.119 DM
 - 20 Jahren: **2.917.386 DM**
- **Faktor Kapitalisierungszinsfuß:** Zur Barwertermittlung ist der Zinsfuß künftiger Erträge heranzuziehen. Hier sind hellseherische Fähigkeiten zur Zinsentwicklung gefragt. Auf mögliche Auswirkungen des EURO sei nur stichwortartig verwiesen. Zur Auswirkung allein des Zinsfußes auf den Praxiswert bei
 - 5,5 % : 2.102.919 DM
 - 6,5 % : 1.990.729 DM
 - 8,5 % : 1.792.103 DM
 - 9,5 % : **1.704.057 DM**

Wie vorstehend angeführt, sind Praxiswerte gemäß EWF von DM **1.704.057** (Variation Zinsfuß) über DM **1.897.366** (vgl. Tabelle) bis zu DM **2.917.386** (Variation kalkulatorischer Beraterlohn) rechnerisch exakt. Sie betreffen aber alle den gleichen Beispielfall eines Umsatzes von 1,2 Mio DM. Für alle Werte werden sich aus jeder Sicht „gute“ Argumente finden lassen. Dem Leser dürfte bewußt geworden sein, daß es sich nur um **scheinrationale** Lösungen handelt, die auf subjektiven, nicht nachprüfbaren, Prognoseschätzungen beruhen.

Das **UWF** orientiert sich als Bemessungsgrundlage an dem in der Vergangenheit erzielten Umsatz. Zweifellos wird ein potentieller Erwerber für eine Praxis aber nur soviel bezahlen, wie sie ihm "wert" ist. Auch er wird den letztlich verbleibenden Ertrag vergleichen und den "Multiplikator" hiernach bemessen. Um dem Ertragswertgedanken so nahe als möglich zu kommen, wird die praktische Vorgehensweise in **sieben** Stufen empfohlen:

1. **Abgrenzung des Umsatzes** als Bemessungsgrundlage (ohne USt). Hierzu zählen nur berufsbezogene Einkünfte aus Tätigkeiten gem. §§ 33, 57 StBerG bzw. 43 WPO. Nicht übertragbar sind personenbezogene Umsätze, z.B. Testamentsvollstrecker u.ä.
2. **Berücksichtigung der Umsatz-Entwicklung:** Problematisch ist eine verkürzte 12-Monats-Betrachtung, ebenso wie arithmetische Mittel (gewichtet oder ungewichtet) aus 3- oder 5-Jahres-Zeiträumen. Heranzuziehen ist der Umsatzwert, - gegebenenfalls auch Durchschnittswert -, der unter Berücksichtigung der Einzelfallumstände in den nächsten 3 bis 5 Jahren erzielbar sein wird.

⁸ WP-Handbuch II 1992, S. 50

3. **Umsatz-Bereinigung:** Abziehen sind von dem unter 2. ermittelten Wert alle Umsätze, die absehbar nicht wieder anfallen, z.B. gekündigte/auslaufende Mandate, einmalige Gutachten usw.
4. **Glättung des Umsatzes:** Hier sind außergewöhnliche Umstände zu berücksichtigen, die zu Umsatzschwankungen führen, wie z.B. besondere Krankheitsstände der Mitarbeiter oder ungewöhnliche Honorarvereinbarungen.
5. **Interner Branchenvergleich:** Es ist ein Vergleich mit branchenüblichen Kostenstrukturen für StB-Praxen vorzunehmen, aus dem sich Anhaltspunkte für Ab- oder Zuschläge in DM oder Prozent ergeben.
6. **Berücksichtigung von Chancen-Risiko-Faktoren:** Es können Ab- oder Zuschläge vorgenommen werden, wenn sich aufgrund der konkreten Praxis- oder Mandantenstruktur Hinweise für wertbeeinflussende Umstände ergeben. Z. B. ein Sicherheitsabschlag, wenn der gesamte Umsatz nur mit wenigen Mandanten erzielt wird, so daß ein Mandantenabgang spürbare Umsatz-/Ertragseinbußen nach sich zieht. Ein Abschlag kann notwendig sei, wenn ausschließlich wenig beratertreue "Jahresmandate" bearbeitet werden und der Praxisverkauf mit einem Standortwechsel verbunden ist.
7. **Multiplikation mit einem regionalen und "saisonalen" Marktwertfaktor in %:** Im letzten Schritt ist dem gemäß Stufen 1 bis 6 ermitteltem Umsatzwert ein Multiplikator beizumessen, der sich nach den **aktuellen und regionalen** Marktverhältnissen richtet.

Fallbeispiel UWF

Stufe	Verfahrensschritt	Korrekturwert	Umsatz in DM
0	Basisumsatz		1.200.000
1	Abgrenzung: Abzug persönlichen Mandanten Testamentsvollstreckung: -15.000 Beiratstätigkeit: -12.000 Ehrenamtliche Tätigkeit: - 5.000	- 32.000	1.168.000
2	Umsatzentwicklung Umsatz 1994: 1.185.000 Umsatz 1995: 1.205.000 Umsatz 1996: 1.200.000	o. Berücksichtigung	
3	<u>Bereinigung</u> gekündigte Mandate	- 22.000	1.146.000
4	Glättung 5 % Rückgang wegen extremen Krankheitsstand, künftig wieder abrechenbar	+ 60.000	1.206.000
5	Interner Branchenvergleich 4,5 % günstiger als Durchschnitt (angenommen)	+ 54.000	1.270.000
6	Chancen-Risiko-Faktoren kündigungsgefährdete Jahresmandate: - 25.000 Risiko Großmandate: - 80.000 Reduzierung Forderungsausfälle durch Einzugsvollmachten: + 35.000	- 70.000	1.200.000
7	Multiplikator (regionale Marktsituation) 115%	+ 180.000	
	Ideeller Praxiswert		1.380.000

Die Werte der Verfahrensschritte 1-6 sind erfahrungsgemäß leicht zu ermitteln und nachzuvollziehen.

Aber, und das sei deutlich herausgestellt, die Bemessung des Multiplikators gemäß Stufe 7 ist eine **Verhandlungsfrage**, auch wenn Versuche theoretisch haltbarer Ableitungen vorliegen⁹. Es ist ein Unterscheid, **ob dem Erwerber** die Praxis 120 % **wert ist**, oder die Praxis einen (scheinbar neutralen) **Wert** von 120 % **hat**. Auch wenn es Berufsrechtler vielleicht nicht gern hören, für die Veräußerung von StB-Praxen hat sich ein „Markt“ entwickelt. Auf einem Markt regelt sich bekanntlich der Preis über Angebot und Nachfrage. Am eindrucksvollsten läßt sich diese These mit dem „Preisverfall“ für StB-Praxen in (West-) Berlin in den Jahren 1990-1992 belegen, in denen die UWF-Werte nur 60-90 % betragen. Aufgrund der politischen Wende mit dem damit verbundenen steuerlichen Beratungsbedarf entstand in Berlin ein „Überangebot“ von Mandanten, so daß gründungswillige Berliner Berufskollegen auf den Erwerb einer Praxis nicht angewiesen waren.

Zur Ermittlung aktueller Prozentwerte kann auf die Erfahrungen der regionalen Berufskammern- und Verbände zurückgegriffen werden. „Positive“, d.h. hohe Werte, die von gewerblichen Praxisvermittlern angegeben werden, sind zurückhaltend zu werten (die Provisionen betragen je 3 % des Veräußerungspreises!).

Zur Einengung des Spielraumes der Prozentwerte sind **Punktsysteme** hilfreich. Dabei sind für unterschiedlich gewichtete Kriterien (Faktor 1-4 z. B. für Lage der Praxis, Ertragssituation, Praxisorganisation, Mitarbeiter oder Mandantenstrukturdaten usw.) Einzel-Punktwerte (1-8) zu vergeben. Die insgesamt erreichte Punktzahl entspricht einem bestimmten Prozentwert. Auch die Vergabe von Punkten ist eine Wertung, der so erzielte Prozent- bzw. Praxiswert wird aber transparenter und führt zur höheren Akzeptanzbereitschaft.

Aus persönlichen Erfahrungen des Verfassers werden z.Zt. (Stand Juni 1997) vergütet:

aBI: 90-140; nBI: 70-100; Berlin-West: 80-110 Prozent.

Beratungshinweis: Beide Verfahren haben Stärken und Schwächen. Entscheidend ist, daß die beteiligten Vertragsparteien die damit verbundenen Probleme kennen und sich einvernehmlich auf ein Verfahren einigen. Außer der theoretisch begründeten Bevorzugung des EWF ist weder das eine noch das andere Verfahren durch Gesetz oder Rechtsprechung vorgegeben. Je weniger in die Zukunft spekuliert, erhofft, erwartet, geschätzt wird, desto größer sind die Chancen einer beiderseits zufriedenstellenden Vertragsabwicklung.

B. Finanzierung

Üblicherweise werden StB-Praxen fremdfinanziert. Ca. 20 % des Kapitals werden von den Banken von den Erwerbern an Eigenmitteln erwartet. Die Laufzeit der Tilgung wird meist über 12 Jahre vereinbart. Ein oder zwei tilgungsfreie (Anfangs-)Jahre können hilfreich sein. Häufig werden zusätzliche Investitionen notwendig, die bei Vertragsabschluß nicht absehbar waren oder übersehen worden sind.

Den Banken ist der sich verschärfende Wettbewerbsmarkt bei StB nicht verborgen geblieben. Finanzierungssummen kommen bei Beträgen von TDM 800 an eine kritische Grenze. Sicherheiten werden aber auch für kleinere Beträge erwartet.

Zur Gründung und Absicherung können - soweit noch in den Fördertöpfen verfügbar - die Programme der Deutschen Lastenausgleichsbank zur Eigenkapitalhilfe (EKH), ERP- und DtA-Existenzgründung in Anspruch genommen werden. Zusätzlich gibt es z.T. noch Landesförderprogramme; zu erfragen über die regionalen Wirtschaftsministerien. Wegen der schon fast wöchentlich wechselnden Konditionen wird auf die Ansprechpartner verwiesen: Tel. 0228/831-2261 oder Fax 0228/831-2130

Problem AfA contra hoher Multiplikator: Kaufwillige Berufsangehörige rechtfertigen die Akzeptanz (für sich selbst) eines hohen Multiplikatorwerts von z.B. 150 % oder mehr (?), mit dem Hinweis, daß sich über die AfA-Dauer von 3-5 Jahren die Praxis allein finanziere. Dieser Auffassung

⁹Trotzdem sei hier Barthel gedankt, der als Verfechter von Methodenvielfalt, auch für das UWF den Versuch der theoretischen Ableitung und wissenschaftlichen Begründung unternommen hat, vgl. Barthel, Unternehmenswert: Grundlagen und Varianten des Umsatzverfahrens, DStR 1996, 1458

wird skeptisch begegnet. Zwar ist der Finanzierungseffekt über die AfA nicht zu leugnen, stellt nach Auffassung des Verfassers eher das „Sahnehäubchen“ dar. Wenn es richtig ist, daß z.B. die Ertragswertmethode eine Art der Investitionsrechnung ist, sollte sich die Investition betriebswirtschaftlich auch ohne AfA „rechnen“. Zur Sicherstellung der laufenden Liquidität, sollte der monatliche Honorareingang, zumindest die Tilgung des Darlehens und die laufenden monatlichen Praxiskosten garantieren. Die Höhe der monatlichen Privatentnahmen mag der Erwerber individuell entscheiden.

C. Versicherungsfragen

Die Praxis ist verkauft und übergeben. Infolge einer Betriebsprüfung machen die Mandanten nach 2, 3 oder mehr Jahren nach der Übergabe, Schadensersatz wegen fehlerhafter Beratung geltend, die noch aus der Zeit des Verkäufers stammt. Wer haftet?

In der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung gilt das sog. **Verstoß-Prinzip**. Es haftet der Versicherer, bei dem der Versicherte zum Zeitpunkt seines Fehlers versichert war. Maßgeblich für die Obergrenze ist die zu diesem Zeitpunkt vereinbarte Versicherungssumme. Hat der Verkäufer also noch zu seiner Zeit der Praxisführung den Fehler begangen, haftet sein ehemaliger Versicherer.

Ist der Verkäufer verstorben, gilt der Versicherungsschutz auch für die **Erben**. Für Verstöße, die der Verstorbene vor seinem Tode begangen hat, haftet die Versicherung unbegrenzt fort. Für Verstöße, die nach dem Tode (durch die Mitarbeiter) gesetzt werden, umfaßt der Versicherungsschutz noch längstens 8 Wochen nach dem Tode. Der Versicherungsschutz erlischt, wenn die Praxis veräußert wird, oder ein Praxistreuhänder bestellt wird.

Die Wochenfrist, in der jeder Versicherungsfall schriftlich angezeigt werden muß, verlängert sich für die Erben auf eine Monatsfrist.

D. Haftung wegen Umsatzrückgang?

Die Praxis ist übergeben, der Kaufpreis vollständig bezahlt. Kommt eigentlich eine Haftung in Betracht, wenn sich herausstellt, daß die Umsatz- oder Ertragserwartungen nicht eintreffen?

Der BGH hat in ständiger Rechtsprechung¹⁰ entschieden, daß unrichtige Angaben über Umsätze und Erträge regelmäßig keinen Sachmangel darstellen und deshalb keine zusicherungsfähigen Eigenschaften sind. Allerdings muß bei einem Schadensersatzanspruch wegen Verschuldens bei Vertragsschluß durch Angabe **falscher Umsatzzahlen** der Schädiger die Behauptung des Geschädigten widerlegen, er hätte bei zutreffender Angabe von dem Vertragsschluß Abstand genommen¹¹.

Wird das **Ertragswertverfahren** angewandt, ist auf das BGH-Urteil vom 8.2.1995¹² hinzuweisen. Danach wird die Ertragsfähigkeit eines Unternehmens i.S. der §§ 459, 463 BGB zugesichert, wenn der Veräußerer sich nicht darauf beschränkt, die bisher in einem nicht zu lange zurückliegenden Zeitraum erzielten Umsätze und Erträge zusammenzustellen, sondern eine Ertragsvor-

¹⁰RG v. 9.7.1915, 166/15 II, JW 1915, 1117; v. 5.2.1935, II 203/34, JW 1935, 1558; BGH v. 12.11.1969, I ZR 93/67, NJW 1970, 653; v. 18.3.1977, I ZR 132/75, NJW 1977, 1538; v. 13.7.1983, VIII ZR 142/82, DB 1983, 2028; v. 26.11.1986, VIII ZR 260/85, DB 1987, 783; v. 5.10.1988, VIII ZR 222/87, WM 1988, 1700; OLG Düsseldorf v. 28.4.1978, 22 U 26/78, StB 1978, 291; vgl. auch Müller, Umsätze und Erträge - Eigenschaften der Kaufsache, ZHR 147 (1983), 501

¹¹BGH v. 18.6.1996, VI ZR 121/95, BB 30/1996, IV

¹²BGH v. 8.2.1995, VIII ZR 8/94, DB 1995, 972

schau vorlegt, aus der sich nach seiner Meinung **künftig erzielbare** Umsätze und Erträge ergeben. Eine derartige Vorschau ist nach BGH-Auffassung ohne Einschränkung zusicherungsfähig und begründet Schadensersatzansprüche aus § 463 BGB (Schadensersatz wegen Nichterfüllung). Eine Ertragsvorschau wird bei der Bewertung des ideellen Praxiswertes durch das Ertragswertverfahren erstellt, welches auf die künftigen Überschüsse abstellt. Mit dem Übertragungsvertrag verbundene Fehleinschätzungen können nicht geschützt werden. Das Ausbleiben von Aufträgen der Mandanten fällt in den Risikobereich des Erwerbers¹³. Entscheidend ist die Geschäftsgewandtheit des Käufers¹⁴. Die Rechtsprechung hat Steuerberater als geschäftsgewandte Vertragspartner gesehen¹⁵.

Die **Mandantenlisten** sind deshalb ein wichtiges Kontrollmittel des Käufers zu den Angaben des Verkäufers. Die Vorlage und Einbezug in den Kaufvertrag dieser Listen aller (anonymisierten!) Mandanten ist unabdingbar. Der BGH hat darauf hingewiesen, daß eine wirksame Anfechtung wegen falscher Angaben in der Kundenliste ausscheidet, wenn sie nicht bei Abschluß der Vereinbarung vorlag¹⁶.

Fazit: Es gilt, Augen auf beim Praxis(-ver)kauf!

¹³ OLG Düsseldorf v. 28.4.1978, 22 U 26/78, StB 1978, 291

¹⁴ BGHZ 96, 302 ff, BGH v. 13.7.1983, VIII ZR 142/82, DB 1983, 2028

¹⁵ BGH v. 16.1.1991, VIII ZR 335/89, DB 1991, 909

¹⁶ BGH v. 15.3.1989, VIII ZR 62/88, DB 1989, 1620