

- ▼ **Betriebswirtschaftliche Beratung**
- ▶ Unternehmensbewertung
- ▶ Unternehmensanalyse
- ▶ Certified Valuation Analyst

Qualifikationsnachweise für Steuerberater: Der Certified Valuation Analyst (CVA)

WP/StB CVA Dipl.-Kfm. Prof. Andreas Creutzmann, SRH Hochschule Calw, IACVA-Germany e.V.

Vor dem Hintergrund der hohen Wettbewerbsintensität unter den StB und dem Beratungsbedarf im Zusammenhang mit betriebswirtschaftlichen Problemstellungen bei den Unternehmer-Mandanten stellt sich die Frage nach der Positionierung des StB und einer erfolgreichen Kanzleistrategie. Eine der attraktivsten Qualifizierungschancen besteht in der Fortbildung zum CVA. Mit dem CVA dokumentieren StB ihre Qualifikation auf dem Gebiet der Unternehmensbewertung.

steuer-journal Nr.



sj 0715 0012

Mehr zum Thema:

- ▶ Kunowski, Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen (IDW S 1 n.F.)
- ▶ Kußmaul/Wegener/Tcherveniachki, Die Beeinflussung des Unternehmenswerts durch die Berücksichtigung von Ertragsteuern
- ▶ Rosenzweig, Betriebswirtschaftliche Mandantenbetreuung in der Steuerberatung
- ▶ Ehlers, Neue Beratungsfelder für Steuerberater
- ▶ Rosenzweig, Die strategische Positionierung einer Steuerkanzlei

I. Einführung

Es gibt rd. 70.000 StB in Deutschland. Darüber hinaus sind WP und RA in der Steuerberatung tätig. Obwohl der Zugang zum Beruf des StB durch ein staatliches Examen mit einer Durchfallquote von oft mehr als 50% reguliert ist, besteht mitunter ein Überangebot an StB. Dies trifft zumindest dann zu, wenn er seine Hauptaufgabe in der Erstellung von Jahresabschlüssen, Steuererklärungen und der Übernahme der laufenden Finanz- und Lohnbuchhaltung von gewerblich tätigen Unternehmen sieht. Die Wettbewerbsintensität in diesen Commodity-Geschäftsfeldern ist hoch.

StB mit Umsatzanteilen von über 90% in Geschäftsfeldern, die sich mit der Bewältigung der Vergangenheit ihrer Mandanten beschäftigen bzw. ausschließlich die gesetzlichen Pflichten im Bereich der Buchführung sowie Erstellung von Jahresabschlüssen und Steuererklärungen ihrer Mandanten erledigen, schaffen eine längerfristige Mandatsbindung häufig nur über einen niedrigen Preis und kostenlose Serviceleistungen. Oft entsteht hier eine nicht unbeträchtliche Erwartungslücke bei den Mandanten, die sich eine gestaltende – zumindest zukunftsbezogene – steuerliche und betriebswirtschaftliche Beratung ihres StB wünschen. Spätestens, wenn ein Mandant aufgrund fehlender Unternehmensnachfolger aus den eigenen Reihen sein Unternehmen verkauft, ist die Enttäuschung bei diesen StB besonders groß. Und zwar dann, wenn spezialisierte Berater

mit dem Unternehmensverkauf beauftragt werden, die häufig ein Vielfaches an Honorar für eine einzelne Beratung erhalten, als der StB in vielen Jahren zuvor insgesamt bekommen hat.

Vor dem Hintergrund dieser vorstehend gekennzeichneten hohen Wettbewerbsintensität unter den StB und dem Beratungsbedarf im Zusammenhang mit betriebswirtschaftlichen Problemstellungen bei den Unternehmer-Mandanten stellt sich die Frage nach der Positionierung des StB und einer erfolgreichen Kanzleistrategie.

II. Positionierung als Experte auf einem Tätigkeitsgebiet

Im Kern geht es bei jeder Auftragserteilung nur um eine Frage: „Warum sollen gerade Sie den Auftrag erhalten und nicht Ihre Wettbewerber?“ Wer diese Frage klar und eindeutig beantworten kann, ist seinen Wettbewerbern einen Schritt voraus.

Der Ausgangspunkt einer jeden Strategieentwicklung ist die **Situationsanalyse**. Folgende Fragen helfen bei der Standortbestimmung:

- Welche Dienstleistungen genau werden angeboten und mit welchen Dienstleistungen werden die meisten Umsatzerlöse erzielt? Sind die Hauptumsatzträger auch die wesentlichen Ertragsquellen?
- Welche Kunden bringen den meisten Profit?
- Über welche Qualifikationen verfügen mein Team und ich? Sind Spezialkenntnisse in unserem Unternehmen vorhanden?

- Wodurch genau unterscheide ich mich bzw. meine Mitarbeiter von anderen Wettbewerbern?
- Mit welchen Kenntnissen und Dienstleistungen kann ich bzw. können meine Mitarbeiter am meisten Nutzen bei unseren Kunden stiften?
- Warum beauftragen uns unsere Kunden und wie gewinnen wir Neukunden?

Wer diese Fragestellungen fundiert beantworten kann, hat die Vorarbeit für eine sog. SWOT-Analyse bereits gemacht. Es bietet sich im **ersten Schritt** zunächst an, die persönlichen Stärken und Schwächen sowie Chancen und Risiken, die sich aus der jeweiligen aktuellen beruflichen Situation ergeben, aufzuschreiben. Im **zweiten Schritt** sollte dies auch für die Kanzlei des StB getan werden. Diese strategische Basisarbeit ist notwendig, um hieraus abgeleitet eine auf die persönliche Situation des Kanzleihinhabers passende Strategie zu entwickeln. Die Situationsanalyse soll zeigen, wo entsprechend den individuellen Stärken der Kanzlei, ihres Inhabers sowie zugeschnitten auf die Qualifikation der Mitarbeiter der beste Ansatzpunkt zu einer erfolgreichen Marketingstrategie besteht.

Im Kern geht es bei jeder Marketingstrategie um **Positionierung** bzw. **Branding**. Entscheidend ist dabei nicht das eigene Wahrnehmungsbild des StB und seiner Kanzlei, sondern das Bild, wie die Kanzlei von ihren Mandanten wahrgenommen wird oder wahrgenommen werden will. Dabei kann sich der StB als Generalist und Allrounder positionieren, der überwiegend vergangenheitsbezogene Dienstleistungen ausführt, oder aber den Status eines Spezialisten und Experten erwerben, der über besondere Sachkunde auf einem bestimmten Tätigkeitsgebiet verfügt.

Jeder muss zwar eine auf seine Situation passende Strategie finden. Es empfiehlt sich dabei jedoch zu prüfen, ob eine Spezialisierung auf ein bestimmtes Tätigkeitsgebiet nicht die erfolgreichere Strategie ist. Dies erfordert selbstverständlich zunächst einmal eine Investition in die Qualifikation als Spezialist, sofern sie nicht vorhanden sein sollte.

Da aufgrund fehlender Unternehmensnachfolger in Zukunft vermehrt Beratungsbedarf im Zusammenhang mit dem Verkauf von Unternehmen bestehen wird und hier die zentrale Fragestellung nach dem Wert des Unternehmens eines Mandanten beantwortet werden muss, wird im Folgenden ein Qualifikationsnachweis für StB auf dem Gebiet der Unternehmensbewertung vorgestellt. Darüber hinaus erfordern aber auch die Vorgaben des BVerfG im Zusammenhang mit der ErbSt Know-how bei der sachgerechten Wertermittlung der Unternehmen.

III. Der Certified Valuation Analyst (CVA) als Qualifikationsnachweis auf dem Gebiet der Unternehmensbewertung

Bisher gab es in Deutschland keinen eigenständigen Qualifikationsnachweis für Berufsgruppen, die sich professionell mit der Unternehmensbewertung beschäftigen. Durch das Bestehen des Examens zum Certified Valuation Analyst (CVA) dokumentiert ein StB seine praktischen und theoretischen Kenntnisse auf dem Gebiet der Unternehmensbewertung. Im Folgenden wird deshalb zunächst das Anforderungsprofil dargestellt, dem ein StB gerecht werden muss, wenn er als Unternehmensbewerter tätig werden will. Damit einher geht ein Überblick über wesentliche Aktivitäten eines StB im Rahmen einer Unternehmensbewertung. Anschließend werden die Ausbildungsinhalte kurz skizziert.

1. Anforderungen an die Qualifikation von Unternehmensbewertern

a) Bewertungsprozess

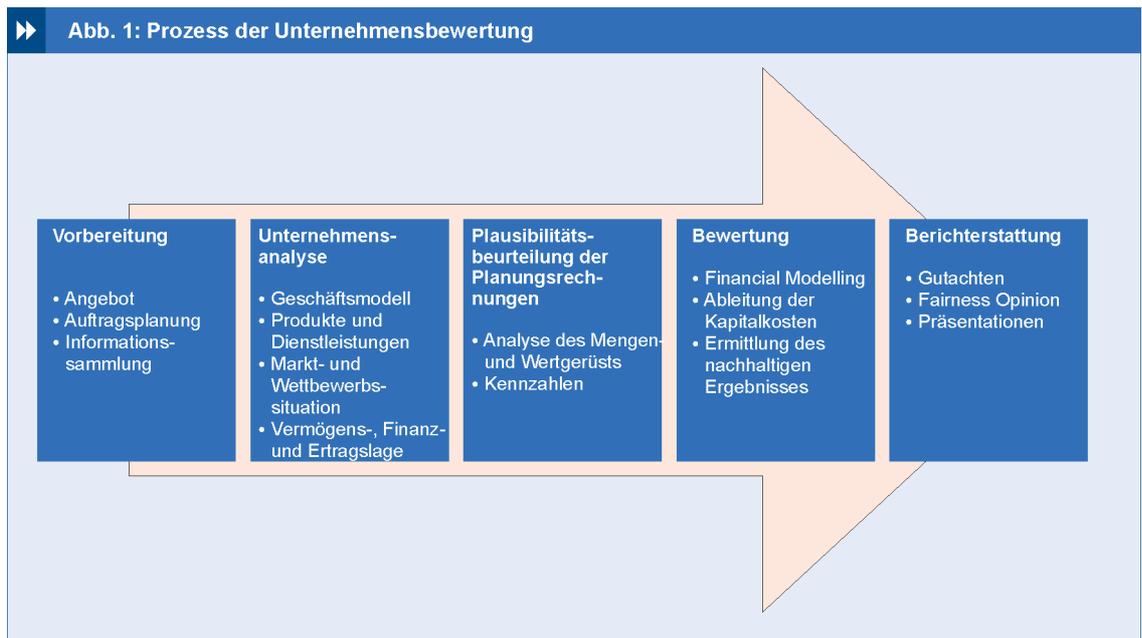
Die Anforderungen an die Qualifikation von Unternehmensbewertern werden sichtbar, wenn man den Prozess der Unternehmensbewertung einmal genauer betrachtet. Dieser Prozess und damit die wesentlichen Tätigkeiten im Rahmen einer Unternehmensbewertung können dem Schaubild auf S. 42 entnommen werden.

b) Vorbereitung

Im Rahmen der Vorbereitung ist neben einer wirksamen Haftungsbegrenzung bei der Formulierung des Auftrags vor allem die Planungsfähigkeit des Bewerbers gefragt. Die Auftragskalkulation bedingt die gedankliche Vorwegnahme der durchzuführenden Teilaktivitäten des Bewertungsauftrags sowie die Schätzung der dafür notwendigen Zeit. Dies wird mithin in der Praxis als Planung bezeichnet, wobei es um die sachliche, personelle und zeitliche Planung des Auftrags geht. Je effektiver und effizienter der Bewertungsauftrag abgewickelt wird, desto mehr Spielraum besteht bei der Angebotskalkulation. In Abhängigkeit von der Kostenstruktur der StB-Praxis ergeben sich hier unterschiedliche Ertragschancen im Zusammenhang mit einem Bewertungsauftrag.

c) Unternehmensanalyse

Im nächsten Schritt gilt es, bei einer Unternehmensbewertung eine umfassende Unternehmensanalyse durchzuführen. Das Verständnis des Geschäftsmodells, die Kenntnis der Markt- und Wettbewerbssituation, eine Vergangenheitsanalyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Identifikation von Werttreibern, kritischen Erfolgsfaktoren und der unternehmensspezifischen Risiken sind wichtige Teilaktivitäten in dieser Phase.



d) Beurteilung der Plausibilität der Planungsrechnungen

Bei der Plausibilitätsbeurteilung der Planungsrechnungen werden das Wert- und das Mengengerüst der Planung des Bewertungsobjekts umfassend im Hinblick auf ihre Plausibilität untersucht. Dem voraus geht die Analyse des Planungsprozesses und der Planungstreue in der Vergangenheit. Der Bewerter hat sich mit dem Controlling-System des Unternehmens zu beschäftigen. Im Kern geht es jedoch bei der Planungsanalyse vor allem um die Analyse der Plan-GuV, der Plan-Bilanzen, der Finanz- und Investitionsplanungen. Die Plausibilität einer Planungsrechnung zeigt sich auch durch eine Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Vergleichsunternehmen (Peer Group). Hierzu gilt es, sinnvolle Kennzahlen der Vergleichsunternehmen zu ermitteln und Benchmarks festzulegen. Des Weiteren müssen die Annahmen zur Steuerplanung untersucht werden.

e) Bewertung

Die eigentliche Bewertung setzt Kenntnisse über die verschiedenen Bewertungsmethoden voraus. Hierzu gehören die Ertragswertmethode, die DCF-Methoden, die Multiplikatormethoden und die Methodenkenntnis zur Ermittlung von Liquidationswerten. Da einer jeden Unternehmensbewertung die sachgerechte Behandlung der Steuern – sowohl bei der Ermittlung der finanziellen Überschüsse (Zähler) als auch bei der Ableitung der Kapitalkosten (Nenner) – immanent ist, setzt die Unternehmensbewertung fundierte steuerrechtliche Kenntnisse voraus. Sowohl die sachgerechte Ermittlung der Kapitalkosten als auch des nachhaltigen Ergebnisses sind Tätigkeiten im Rahmen der Bewertung. Ferner ist bedeutsam, dass heute

Bewertungen auf der Basis von Financial Modells durchgeführt werden, sodass Kenntnisse von Tabellenkalkulationsprogrammen (wie z.B. MS Excel) elementar sind.

f) Berichterstattung

Schlussendlich muss der Unternehmensbewerter seine Ergebnisse im Rahmen der vereinbarten **Berichterstattung** präsentieren. Inwieweit hier ausführliche gutachterliche Stellungnahmen zum Unternehmenswert, Power-Point-Präsentationen oder einfach nur zusammenfassende Angaben in Briefform gemacht werden sollten, hängt vom jeweiligen Einzelfall ab.

g) Zwischenergebnis

Damit wird sichtbar, dass die Durchführung einer Unternehmensbewertung eine anspruchsvolle Aufgabe ist. Der StB benötigt neben handelsrechtlichen und steuerrechtlichen Kenntnissen auch solche in anderen betriebswirtschaftlichen Disziplinen, bei aktienrechtlichen Strukturmaßnahmen auch im Gesellschaftsrecht. Die Ausbildungsinhalte zum CVA orientieren sich an diesen praktischen Kenntnisvoraussetzungen auf dem Gebiet der Unternehmensbewertung.

2. Inhalte der Qualifikation zum CVA

Voraussetzung für die Zulassung zum Examen als CVA ist die Teilnahme an einem fünftägigen Vorbereitungstraining auf das Examen. Dieses Examen zum CVA besteht aus zwei Teilen:

1. fünfstündiger schriftlicher Test und
2. entweder dem eigenständigen Lösen einer standardisierten Fallstudie **oder** der Einreichung eines Bewertungsgutachtens, an dem der StB oder sein Mitarbeiter mitgewirkt hat, sowie einer mündlichen Prüfung.

Die examensrelevanten Inhalte für den fünfstündigen Test sind auf einzelne Module aufgeteilt. Die nachfolgende Übersicht zeigt die einzelnen Module:

» Abb. 2: Module der Fortbildung zum CVA		
Modul I Rahmenbedingungen	Modul II Anlässe und Auftragsannahme	Modul III Durchführungsplanung
Modul IV Urteilsbildung und Berichterstattung	Modul V Bewertungsverfahren im Überblick	Modul VI Unternehmensanalyse und Peer-Group-Analyse
Modul VII Vergangenheitsanalyse	Modul VIII Prognose künftiger Überschüsse	Modul IX Diskontierung künftiger Überschüsse
Modul X Berücksichtigung von Steuern	Modul XI Ertragswertmethode nach IDW S 1 und RS HFA 10	Modul XII Marktorientierte Bewertungsverfahren
Modul XIII Zuschläge und Abschläge (Anteilswert)	Modul XIV Sonderfragen der Bewertung	Modul XV Bewertung immaterieller Werte
Quelle: IACVA-Germany, www.iacva.de		Modul XVI Bewertungen bei Kaufpreisallokationen und Impairment Test

Zu jedem Modul gibt es einzelne Inhalte, die jedoch im Folgenden aus Platzgründen nicht im Einzelnen dargestellt werden können (nähere Informationen können unter www.iacva.de abgerufen werden). Generell gesehen orientieren sich die Ausbildungs- und Lerninhalte zum CVA an den praktischen Anforderungen der Qualifikation von Unternehmensbewertern. Es sind größtenteils betriebswirtschaftliche Kenntnisse, die einen Unternehmensbewerter zur Abgabe eines qualifizierten Werturteils befähigen.

Mit dem bestandenen Examen zum CVA erhält der StB einen international anerkannten und etablierten Qualifikationsnachweis auf dem Gebiet der Unternehmensbewertung. In den USA sind bereits fast 5.000 Unternehmensbewerter als CVA zertifiziert. Der StB kann mit dieser Qualifikation somit auch seine internationale Ausrichtung dokumentieren.

IV. Zusammenfassung

Das Anforderungsprofil an einen StB hat sich in den letzten Jahren bereits stark verändert und wird sich in der Zukunft weiter verändern. Die Positionierung als Experte oder Spezialist auf einem bestimmten Tätigkeitsgebiet ist ein wesentliches

Differenzierungsmerkmal eines StB gegenüber seinen Berufskollegen. Aufgrund der Nachfolgeprobleme vieler mittelständischer Unternehmen werden StB in Zukunft vermehrt in Unternehmensverkäufen ihrer Mandanten eingebunden sein. Die sachgerechte Unternehmensbewertung ist neben der steuerlichen Strukturierung der Transaktion eine wichtige Ausgangsbasis einer qualifizierten Beratung durch einen StB. Der Certified Valuation Analyst (CVA) dokumentiert die praktischen und theoretischen Kenntnisse eines StB auf dem Gebiet der Unternehmensbewertung. Darüber hinaus bietet der CVA die Chance zur Akquisition neuer Mandanten. Dies gilt vor allem deshalb, weil derzeit die StB im Allgemeinen von der Öffentlichkeit nicht als „Bewertungsprofessionals“ wahrgenommen werden. Um in dieses Geschäftsfeld einzutreten, empfiehlt sich aus Gründen der Glaubwürdigkeit der Nachweis einer entsprechenden Qualifikation auf dem Gebiet der Unternehmensbewertung, so eben beispielsweise mit dem Examen zum CVA.

» Hinweis

Weitere Quellen:

Henselmann, Qualifikationsnachweise auf dem Gebiet der Unternehmensbewertung, FB 2005 S. 560
Creutzmann, Unternehmensbewertungen durch StB, Stbg 2006 S. 272