

## PRÜFUNGSWESEN / WIRTSCHAFTSRECHT

Aufsätze

## Unternehmensbewertungen durch Steuerberater

## Der Certified Valuation Advisor (CVA) als Maßnahme zur Wertsteigerung einer Steuerberatungspraxis

StB/WP Dipl.-Kfm. Prof. Andreas Creutzmann\*

Die International Association of Consultants, Valuers and Analysts-Germany e. V. (IACVA-Germany) ist der erste Berufsverband für Unternehmensbewerter in Deutschland. Die IACVA-Germany geht zurück auf die National Association of Certified Valuation Analysts (NACVA). Die NACVA ist in den USA Marktführer bei der Ausbildung von Bewertungsprofessionals und hat dort ca. 7 000 Mitglieder. Bisher gab es in Deutschland keinen eigenständigen Qualifikationsnachweis für Berufsgruppen, die sich professionell mit der Unternehmensbewertung beschäftigen. Die IACVA-Germany will den Certified Valuation Advisor (CVA) als eigenständigen Qualifikationsnachweis für Bewertungsprofessionals in Deutschland, Österreich und der Schweiz etablieren. Durch das Bestehen des Examens zum CVA dokumentiert ein Bewertungsprofessional seine praktischen und theoretischen Kenntnisse auf dem Gebiet der Unternehmensbewertung. Der folgende Beitrag untersucht drei Fragen:

1. Ist der CVA auch als Qualifikationsnachweis für betriebswirtschaftliche Kenntnisse eines Steuerberaters geeignet?
2. Können Steuerberater durch das Examen zum CVA ein neues Geschäftsfeld für ihre Steuerberaterpraxis erschließen?
3. Führt der CVA zu einer Unternehmenswertsteigerung der Steuerberaterpraxis?

Zum 1. Januar 2006 haben in Deutschland 68 781 Personen eine Zulassung als Steuerberater.<sup>1</sup> Sie üben ihren Beruf in ca. 45 000 Steuerberaterpraxen aus.<sup>2</sup> Von 1995 bis 2005 hat sich der Berufsstand der Steuerberater durchschnittlich um 2,9 % im Jahr erhöht. Die mengenmäßige Entwicklung des Berufsstandes der Steuerberater hat Auswirkungen auf die Wettbewerbssituation. Hinzu kommt die Befugnis von ca. 138 000 Rechtsanwälten<sup>3</sup> sowie von 12 578 Wirtschaftsprüfern<sup>4</sup> – unter Vernachlässigung möglicher Doppelqualifikationen –, ebenfalls in der Steuerberatung tätig sein zu dürfen. Vor dem Hintergrund der Steuerreformbestrebungen einer jeden Bundesregierung und der damit einhergehenden geplanten Steuervereinfachungen stellt sich für den vorausschauend denkenden Steuerberater die Frage, welche Wettbewerbs-

\* Der Verfasser ist Arbeitsbereichsleiter Unternehmensbewertung und Value Based Management an der SRH Hochschule Calw sowie Vorstandsvorsitzender der PKF VALUATION & ADVISORY AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt, und der IACVA-Germany e. V. Darüber hinaus ist er geschäftsführender Gesellschafter der Creutzmann & Co. GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Landau.

1 Mitgliederstatistik der Bundessteuerberaterkammer vom 1. 1. 2006, www.bstbk.de.

2 Im Jahr 2005 gab es 44 857 Einzelpraxen, 6 932 Steuerberatungsgesellschaften und 4 334 Sozietäten, www.bstbk.de.

3 Mitgliederstatistik der Bundesrechtsanwaltskammer vom 1. 1. 2006, www.brak.de.

4 Mitgliederstatistik der Wirtschaftsprüferkammer vom 1. 1. 2006, www.wpk.de.

vorteile er bei sich verändernden Rahmenbedingungen gegenüber seinen Berufskollegen hat. Der Mandant will von seinem Steuerberater Klarheit darüber, warum er gerade ihn als seinen Steuerberater beauftragen soll und nicht seinen Kollegen. *Neufang* hat jüngst in einem Beitrag in dieser Zeitschrift die Erschließung neuer Tätigkeitsfelder für den Steuerberater gefordert.<sup>5</sup> Dies entspricht auch einer langjährigen Forderung des Deutschen Steuerberaterverbandes.<sup>6</sup> *Neufang* rät dringend eine Änderung der Steuerberaterprüfung dahingehend, dass der Steuergestaltungsberatung und der betriebswirtschaftlichen Beratung zusammen mindestens ein Prüfungstag zugeteilt wird.<sup>7</sup> Die fehlende schriftliche Prüfung im Steuerberaterexamen auf dem Gebiet der betriebswirtschaftlichen Beratung erscheint vor dem Hintergrund des Anforderungsprofils eines Steuerberaters in der heutigen Zeit immer gravierender. Einerseits fordern Banken von ihren Kunden umfassende betriebswirtschaftliche Informationen für Zwecke des Ratings und bei der Kreditvergabe. Hierzu gehören u. a. Liquiditätsplanungen, Plan-Gewinn- und Verlustrechnungen, Plan-Bilanzen, Business Pläne und ein funktionierendes Controlling-System. Andererseits gilt es für viele mittelständische Unternehmen, die Unternehmensnachfolge zu regeln, wobei wegen fehlender Nachfolger im Familienkreis häufig nur ein Unternehmensverkauf in Frage kommt und der Wert des Unternehmens eines Mandanten regelmäßig in den Mittelpunkt eines Beratungsgesprächs rückt. Obwohl der Steuerberater sowohl bei der Informationsbeschaffung für die Bank als auch bei der Regelung der Unternehmensnachfolge zunächst häufig der erste Ansprechpartner des Unternehmers sein wird, führt der fehlende Qualifikationsnachweis beim Steuerberaterexamen auf dem Gebiet der betriebswirtschaftlichen Beratung nicht selten dazu, die Kompetenz von Steuerberatern für betriebswirtschaftliche Beratungen, insbesondere beim Unternehmensrating und bei Unternehmensbewertungen, kritisch zu hinterfragen. Die IACVA-Germany e. V. (International Association of Consultants, Valuers and Analysts-Germany e. V.) will mit dem Certified Valuation Advisor (CVA) einen Qualifikationsnachweis für Unternehmensbewerter in Deutschland, Österreich und der Schweiz etablieren.<sup>8</sup> Aufgrund der inhaltlichen Verwandtschaft von Bewertung und Rating untersucht der folgende Beitrag auch die Eignung des CVAs als Zusatzqualifikation eines Steuerberaters zur Dokumentation seiner generellen betriebswirtschaftlichen Kompetenz. Des Weiteren wird hinterfragt, ob die Ablegung des Examens zum CVA eine Maßnahme zur Erschließung neuer Geschäftsfelder und somit zur Steigerung des Unternehmenswertes einer Steuerberaterpraxis sein kann.

## I. Das Berufsbild des Steuerberaters im Wandel der Zeit

Das Anforderungsprofil an einen Steuerberater hat sich in den letzten Jahren wesentlich verändert. Zwar machen Beratungsumsätze eines Steuerberaters gemessen

an seinem gesamten Honoraraufkommen gemäß den DATEV-Kanzleikennzahlen 2003 nach wie vor nur ca. 15 % aus.<sup>9</sup> Diese Statistik zeigt jedoch lediglich den fakturierten Umsatz in diesem Geschäftsfeld und nicht, welchen zeitlichen Umfang betriebswirtschaftliche Fragestellungen im Tagesgeschäft eines Steuerberaters einnehmen. Nicht unüblich ist es gerade in kleineren Steuerberaterpraxen, dass Leistungen auf dem Gebiet der betriebswirtschaftlichen Beratung im Rahmen der alljährlichen Jahresabschlusserstellung oder beim Honorar der monatlichen Lohn- und Finanzbuchhaltung mit vergütet werden. Die Mandanten erhalten diese Serviceleistungen eines Steuerberaters als sog. „Added Value“<sup>10</sup> im Rahmen der laufenden Mandatsbeziehung. Eine gesonderte Berechnung für betriebswirtschaftliche Beratungsleistungen erfolgt dann meist nicht und insoweit wäre es nicht unwahrscheinlich, dass die DATEV-Kanzleikennzahlen bei gesonderter Vergütung zu Verschiebungen führen würden. Dies soll jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Mandanten und die Öffentlichkeit mit dem Begriff des Steuerberaters genauso in eine Erwartungslücke fallen, wie dies bei Wirtschaftsprüfern seit vielen Jahrzehnten zu beklagen ist. Die Mandanten von Steuerberatern haben die Erwartung, dass der Schwerpunkt der Tätigkeit eines Steuerberaters in der Steuergestaltungsberatung liegt, wobei es in erster Linie darum geht, die Steuerbelastung zu minimieren. In der Praxis werden zumindest gemäß den DATEV-Kanzleikennzahlen ca. 85 % der Umsatzerlöse eines Steuerberaters mit den Tätigkeiten Lohn- und Finanzbuchhaltung, Jahresabschlusserstellung und Steuererklärungen realisiert.<sup>11</sup> Dabei geht es in erster Linie um Vergangenheitsbewältigung und nicht um Zukunftsgestaltung. Die klassischen Tätigkeitsfelder der meisten Steuerberater sind also geprägt durch Leistungen, die – mit Ausnahme der Erstellung von Steuererklärungen – nicht notwendigerweise Vorbehaltsaufgaben sein müssten. Da die Mandanten häufig jedoch einen einzigen Ansprechpartner wollen und eine Trennung zwischen der Erstellung der laufenden Buchhaltung sowie des Jahresabschlusses von der Erstellung der Steuererklärungen zumindest aktuell noch tendenziell ablehnen, befindet sich der Steuerberater in einer guten Ausgangsposition zur nachhaltigen Bindung seiner Mandanten. Dabei kann die Erweiterung der Geschäftstätigkeit auf dem Gebiet der betriebswirtschaftlichen Beratung eine wich-

5 Vgl. *Neufang*, Berufsstand der Steuerberater – quo vadis, Stbg 2006 S. 70.

6 *Neufang*, Wie neue Herausforderungen bewältigt werden können, DATEV magazin 5/2005 S. 12 f.; siehe auch Arbeitshilfe des DStV Rechts- und Berufsrechtsausschusses, Vereinbare Tätigkeiten der steuerberaternden Berufe, Beilage zu Stbg 2/2005; *Pinne*, Steuerberater – ein Beruf im Umbruch, in Grotherr/Pestke, Die moderne Steuerberatungskanzlei, BeratungsAkzente Bd. 32, Bonn, 2000 S. 19 f.

7 Vgl. *Neufang*, a. a. O. S. 70.

8 Vgl. *Creutzmann*, Finanz Betrieb News 3/2005 S. 2.

9 Vgl. *Neufang*, a. a. O. S. 67.

10 Unter einem „Added Value“ wird der zusätzliche Nutzen eines Mandanten verstanden, den er erhält, ohne dass er hierfür gesondert etwas vergüten müsste. In der Regel handelt es sich um Serviceleistungen, die im Rahmen der originären Dienstleistungen zusätzlich erbracht werden.

11 Vgl. *Neufang*, a. a. O. S. 67.

tige Kundenbindungsmaßnahme sein. Im Kern erwarten die Mandanten von ihrem Steuerberater schon heute kompetente Antworten auf betriebswirtschaftliche Fragen. Die Mandanten eines Steuerberaters brauchen seine Hilfe und Unterstützung regelmäßig schon jetzt bei folgenden betriebswirtschaftlichen Aufgaben:

- Erstellung von Liquiditätsplanungen
- Erstellung von Plan-Gewinn- und Verlustrechnungen und Plan-Bilanzen
- Unterstützung bei der Erstellung von Business Plänen sowie Prüfung der von den Mandanten erstellten Business Pläne auf Plausibilität
- Unterstützung beim laufenden Controlling
- Beratung bei Investitionsentscheidungen sowie bei der Auswahl der Finanzierung und Darstellung der finanziellen Auswirkungen in den Planungsrechnungen
- Beratung beim Verkauf des Unternehmens und bei der Verkaufspreisermittlung bei fehlender Nachfolge in der Familie

Die Beratungskompetenz eines Steuerberaters zur Lösung dieser Aufgaben erfordert betriebswirtschaftliche Kenntnisse. Damit einher geht ein neues und erweitertes Anforderungsprofil an einen Steuerberater.

Bei näherer Analyse der stichpunktartig dargestellten betriebswirtschaftlichen Aufgaben eines Steuerberaters stellt ein mit Unternehmensbewertungen vertrauter Berater schnell fest, dass es sich bei diesen Tätigkeiten allesamt um Aufgaben handelt, die typischerweise auch im Rahmen von Unternehmensbewertungen durchgeführt werden. Das von der IACVA-Germany angebotene Examen zum Certified Valuation Advisor (CVA) hat den Anspruch, ein Qualifikationsnachweis für Unternehmensbewerter zu sein.<sup>12</sup> Vor diesem Hintergrund stellen sich für einen Steuerberater folgende Fragen, die es im Folgenden näher zu untersuchen gilt:

1. Ist der CVA auch als Qualifikationsnachweis für betriebswirtschaftliche Kenntnisse eines Steuerberaters geeignet?
2. Können Steuerberater durch das Examen zum CVA ein neues Geschäftsfeld für ihre Steuerberaterpraxis erschließen?
3. Führt der CVA zu einer Unternehmenswertsteigerung der Steuerberaterpraxis?

## II. Der Certified Valuation Advisor (CVA) als Qualifikationsnachweis für Steuerberater auf dem Gebiet der Unternehmensbewertung

Bei der Suche nach der Antwort auf die Frage, inwieweit der CVA sich für einen Steuerberater dazu eignet, seine betriebswirtschaftlichen Kenntnisse zu dokumentieren, bietet es sich an, zunächst einmal die Anforderungen an die Qualifikation von Unternehmensbewertern näher zu analysieren.

### 1. Anforderungen an die Qualifikation von Unternehmensbewertern

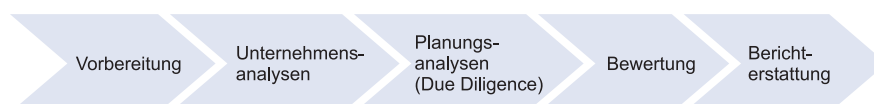
Die Anforderungen an die Qualifikation von Unternehmensbewertern werden sichtbar, wenn man den Prozess der Unternehmensbewertung einmal genauer betrachtet. Der Ablauf einer Unternehmensbewertung vollzieht sich typischerweise in folgenden Schritten:

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 Vornahme der durchzuführenden Teilaktivitäten des Bewertungsauftrages 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 Steuerberaterpraxis ergeben sich hier unterschiedliche Ertragschancen im Zusammenhang mit einem Bewertungsauftrag.

Im nächsten Schritt gilt es, bei einer Unternehmensbewertung eine umfassende **Unternehmensanalyse** durchzuführen. Hierzu gehören u. a. folgende Tätigkeiten:

- Analyse der rechtlichen und steuerrechtlichen Verhältnisse
- Analyse der wirtschaftlichen Verhältnisse
  - Jahresabschluss- und Kennzahlenanalyse der Vergangenheit (u. a. Bereinigungen von Sondereinflüssen)

<sup>12</sup> Vgl. Creutzmann, a. a. O. S. 2, Henselmann, Qualifikationsnachweise auf dem Gebiet der Unternehmensbewertung, Finanz Betrieb 9/2005 S. 564.



- Analyse der Business Pläne (u. a. Analyse der strategischen Planung, der Produkte und Dienstleistungen, der Markt- und Wettbewerbssituation sowie der Marketing- und Vertriebsstrategie)
- Identifikation der Werttreiber und der unternehmensspezifischen Risiken

Bei der **Planungsanalyse** werden die Planungsrechnungen des Bewertungsobjektes umfassend im Hinblick auf ihre Plausibilität untersucht. Dem voraus geht die Analyse des Planungsprozesses und der Planungstreue in der Vergangenheit. Der Bewerter hat sich mithin mit dem Controlling-System des Unternehmens zu beschäftigen. Im Kern geht es jedoch bei der Planungsanalyse vor allem um die Analyse der Plan-Gewinn- und Verlustrechnungen, der Plan-Bilanzen, der Finanz- und Investitionsplanungen. Es liegt nahe, dass derjenige, der Planungsrechnungen hinsichtlich ihrer Plausibilität untersuchen kann, über Kenntnisse verfügen muss, die ihn befähigen, auch beratend bei der Erstellung von Planungsrechnungen mitzuwirken oder sie auch selbst zu erstellen. 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.

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.

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

Zusammenfassend kann als erstes Ergebnis festgestellt werden, dass wesentliche Kenntnisse auf dem Gebiet der Unternehmensbewertung den Anforderungen an Steuerberater im Hinblick auf die von den Mandanten geforderten betriebswirtschaftlichen Kenntnisse entsprechen. Es gilt im Folgenden jetzt zu untersuchen, ob das Examen zum Certified Valuation Advisor diese Kenntnisse im Rahmen der Prüfung abfragt.

2. Inhalte der Qualifikation zum CVA

Das Examen zum CVA besteht aus einem vierstündigen schriftlichen Test und dem eigenständigen Lösen einer standardisierten Fallstudie.

Die examensrelevanten Inhalte für den vierstündigen Test sind auf einzelne Module aufgeteilt. Die nachfolgende Übersicht zeigt die einzelnen Module:<sup>13</sup>

<b>Modul I.</b> Rahmenbedingungen	<b>Modul II.</b> Bewertungsanlässe und Auftragsannahme	<b>Modul III.</b> Durchführungsplanung
<b>Modul IV.</b> Vergangenheitsanalyse	<b>Modul V.</b> Unternehmensanalyse und Peer-Group-Analyse	<b>Modul VI.</b> Prognose künftiger Überschüsse
<b>Modul VII.</b> Value of Risk/ Diskontierung künftiger Überschüsse	<b>Modul VIII.</b> Berücksichtigung von Steuern	<b>Modul IX.</b> Internationale Bewertung
<b>Modul X.</b> Ertragswertmethode (nach IDW)	<b>Modul XI.</b> Multiplikatorverfahren	<b>Modul XII.</b> Weitere Bewertungsverfahren
<b>Modul XIII.</b> Zuschläge und Abschläge (Anteilswert)	<b>Modul XIV.</b> Urteilsbildung und Berichterstattung	<b>Modul XV.</b> Sonderfragen
<b>Modul XVI.</b> Bewertung immaterieller Vermögenswerte	<b>Modul XVII.</b> Bewertungen für Rechnungslegungszwecke	

Zu jedem Modul gibt es einzelne Inhalte, die jedoch im Folgenden nicht weiter dargestellt werden.<sup>14</sup> Nach dem Bestehen des Tests erhält der Examenskandidat einen praktischen Bewertungsfall, den er innerhalb von 180 Tagen nach der Teilnahme an dem schriftlichen Test zu Hause eigenständig lösen muss.<sup>15</sup> Das Ergebnis seiner Bewertung hat der Examenskandidat im Rahmen eines Bewertungsreports (gutachtliche Stellungnahme zum Unternehmenswert) schriftlich darzustellen. Die zur Bearbeitung des Bewertungsfalls anzulegenden Arbeitspapiere gehen in die Beurteilung dieses Teils des Examens zum CVA mit ein und sind deshalb mit einzureichen.

Es wird deutlich, dass die Ausbildungs- und Lerninhalte zum CVA sich an den praktischen Anforderungen der Qualifikation von Unternehmensbewertern orientieren. Es sind größtenteils betriebswirtschaftliche Kenntnisse, die einen Unternehmensbewerter zur Abgabe eines qualifizierten Werturteils befähigen.

Die Frage, ob sich der CVA für einen Steuerberater dazu eignet, seine Qualifikation auf dem Gebiet der Betriebswirtschaft zu dokumentieren, ist somit positiv zu beant-

13 Vgl. www.iacva.de.  
 14 Nähere Informationen zu den Inhalten der einzelnen Teilmodule können unter www.iacva.de eingesehen werden.  
 15 Vgl. Henselmann, a. a. O. S. 565 und Informationsblatt der IACVA-Germany zum Ablauf des Examens zum CVA unter www.iacva.de.

worten. Die betriebswirtschaftliche Kompetenz kommt durch den CVA sichtbar für potenzielle Neumandanten zum Ausdruck. Außerdem kann er mit dem CVA ein neues Geschäftsfeld „Unternehmensbewertungen“ erschließen, das aktuell noch vom Berufsstand der Wirtschaftsprüfer dominiert wird. Im Unterschied zu einem betriebswirtschaftlichen Studium, das größtenteils theoretische Kenntnisse prüft, werden beim Examen zum CVA praktische Kenntnisse auf dem Gebiet der Unternehmensbewertung geprüft, denen ein Theorieteil vorangestellt wird. Jedoch wird auch im Theorieteil größtenteils praktisches Wissen bei der Durchführung von Unternehmensbewertungen geprüft. Die eigenständige Lösung eines praktischen Bewertungsfalls und die dazugehörige Erstellung eines Bewertungsgutachtens nebst Einreichung der Arbeitspapiere sind eine Simulation der Praxis. Durch das Bestehen des CVA-Examins dokumentiert ein Steuerberater seine Qualifikation als Unternehmensbewerter und schlussendlich auch seine betriebswirtschaftliche Kompetenz.

### 3. Zulassungsvoraussetzungen zum Examen zum CVA

Die Zulassungsvoraussetzungen zum Examen zum CVA sind wie folgt:

1. Eine zweijährige praktische Tätigkeit und
2. Einreichung einer Kurzbeschreibung der bereits vorhandenen bewertungsspezifischen Erfahrungen. Zu bewertungsspezifischen Erfahrungen gehören u. a.:
  - Auftragsplanung und Projektmanagement
  - Branchenanalysen/Unternehmensanalysen/Umweltanalyse
  - Vergangenheitsanalysen/Ermittlung von Kennzahlen/Werttreiber-Analysen
  - Erstellung und/oder die Beurteilung von Planungsrechnungen im Hinblick auf ihre Plausibilität
  - Financial Modelling (Aufbau von Bewertungsmodellen)
  - Bewertung i. e. S., hierzu gehört die Wertermittlung
  - Erstellung von Gutachten/Wertindikationen/Fairness Opinion oder interne Bewertungsreports
  - Due Diligence
  - Finanzanalyse/Asset Management
  - Transaktionsberatung
  - Impairment-Analysen
  - Bewertung von immateriellen Vermögenswerten
  - Kaufpreisallokation
  - Erfolgsabhängige Vergütungssysteme
  - Wertbeitragskennzahlen
  - Wertorientiertes Controlling und Reporting
3. Teilnahme am fünftägigen CVA-Trainingsprogramm

Da die Zulassung zum Steuerberater-Examen eine zweijährige berufspraktische Tätigkeit voraussetzt und der Steuerberater aufgrund seiner praktischen Tätigkeit regelmäßig auch bewertungsspezifische Kenntnisse nachweisen kann, muss er zur Zulassung zum Examen nur noch an der Trainingswoche teilnehmen. In Zweifelsfällen werden nach Rücksprache mit dem Bewerber Personen kontaktiert, die bestätigen können, dass der Examenkandidat über bewertungsspezifische Kenntnisse verfügt.

Sinn und Zweck dieser Trainingswoche ist die Vorbereitung auf den vierstündigen Multiple Choice-Test (Teil I des Examins), der regelmäßig im Anschluss an die Trainingswoche stattfindet. Der Teilnehmer kann noch während der Trainingswoche entscheiden, ob er an dem Examen im Anschluss an die Trainingswoche teilnehmen will oder zu einem späteren Zeitpunkt. Die Teilnahme an der Trainingswoche setzt nicht zwingend die Teilnahme am Examen voraus. Steuerberater, die ausschließlich an der Trainingswoche teilnehmen wollen, um praktische betriebswirtschaftliche Kenntnisse zu erwerben, können dies ebenfalls tun. Als Nachweis über die Teilnahme an der Trainingswoche erhalten die Steuerberater ein Teilnahmezertifikat. Damit geht jedoch nicht einher die Befugnis zur Führung des Titels „CVA“. Es liegt also im Ermessen des Steuerberaters, ob er seine Qualifikation auf dem Gebiet der Unternehmensbewertung respektive seine betriebswirtschaftlichen Kenntnisse durch eine erfolgreiche Teilnahme am Examen zum CVA unter Beweis stellen will oder ob er die Teilnahme an der Trainingswoche lediglich als eine Fortbildungsmaßnahme begreift. Schlussendlich wird seine Entscheidung davon abhängen, ob er durch das Bestehen des Examins zum CVA einen Beitrag zur Wertsteigerung seiner Steuerberaterpraxis sieht. Dieser Aspekt soll im Folgenden untersucht werden.

### III. Der Wert einer Steuerberaterpraxis

Der Wert einer Steuerberaterpraxis hängt wie jeder Unternehmenswert von der Eigenschaft ab, ob der Praxisinhaber mit der Praxis in Zukunft finanzielle Überschüsse erwirtschaften kann und in welcher Höhe diese finanziellen Überschüsse anfallen werden. Je höher die erwarteten finanziellen Überschüsse einer Steuerberaterpraxis, desto höher wird in der Regel der Wert der Steuerberaterpraxis sein. Es soll im Folgenden nicht auf rechtsformspezifische Unterschiede zwischen Einzelpraxen bzw. Sozietäten und Steuerberatungsgesellschaften in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft eingegangen werden, sondern die Wert bildenden Faktoren einer Steuerberaterpraxis im ersten Schritt im Allgemeinen dargestellt werden, um danach in einem zweiten Schritt zu untersuchen, ob das Examen zum CVA einen Beitrag zur Steigerung des Praxiswertes liefern kann.

## 1. Wertbildende Faktoren einer Steuerberatungspraxis

Die wesentlichen Wert bildenden Faktoren einer Steuerberaterpraxis sind<sup>16</sup>:

- Kundenstamm und Auftragsbestand
- Ertrag je Mandant
- Kostenstruktur
- Praxisorganisation und Qualitätssicherungsmaßnahmen
- Bekanntheitsgrad der Steuerberaterpraxis

Beim Verkauf einer Steuerberaterpraxis werden zur Preisfindung häufig sog. Umsatzmultiplikatoren angewendet.<sup>17</sup> Der Preis der Steuerberaterpraxis ergibt sich durch Multiplikation des Umsatzes mit einem bestimmten Faktor. Dabei können auch verschiedene Faktoren in Abhängigkeit vom jeweiligen Geschäftsfeld (z. B. Jahresabschlusserstellung, Steuererklärungen, etc.) zur Anwendung kommen. Da unstrittig der Wert eines Unternehmens aus seiner Eigenschaft, finanzielle Überschüsse für den Anteilseigner zu erwirtschaften, abgeleitet wird, stellt sich die Frage, weshalb bei der Kaufpreisfindung von Steuerberaterpraxen sich diese Preisfindungsmethode in der Praxis etabliert hat. Die Einfachheit dieser Preisfindungsmethode ist sicher ein Grund für die hohe Verbreitung dieses Ansatzes, eine andere Begründung könnte jedoch darin liegen, dass durch dieses Vorgehen lediglich ein Preis für den Wert des übertragenen Kundenstamms festgelegt werden soll. In der Literatur wird so differenziert jedoch bei der Wertermittlung von Steuerberaterpraxen bisher nicht argumentiert, sondern lediglich auf die hohe Bedeutung des Goodwills einer Steuerberaterpraxis hingewiesen.<sup>18</sup> Dieser Ansatz ist jedoch im Zeitalter der internationalen Rechnungslegung nach IFRS/IAS oder US-GAAP und der damit verbundenen Kaufpreisverteilung (Purchase Price Allocation) im Rahmen von Unternehmenserwerben inzwischen überholt. Die Unternehmen müssen hier nämlich die erworbenen immateriellen Vermögenswerte identifizieren und – sofern die Ansatzkriterien erfüllt und sie zuverlässig bewertbar sind – sie einzeln bewerten. Hier spielt bei vielen Unternehmen – wie auch bei Steuerberaterpraxen – der Wert des **Kundenstamms** und des **Auftragsbestands** eine besondere Rolle. Es soll an dieser Stelle nicht näher dargestellt werden, wie ein Kundenstamm und ein Auftragsbestand zu bewerten sind, es sind jedoch mitunter die entscheidenden Wert bildenden Faktoren einer Steuerberaterpraxis.<sup>19</sup>

Der Wert des Kundenstamms einer Steuerberaterpraxis wiederum hängt einerseits in einem hohen Maß von der Qualifikation des Steuerberaters und seiner Mitarbeiter ab und andererseits davon, inwieweit der Steuerberater eine Mandatsstruktur hat, die es ihm ermöglicht, einen möglichst hohen **Ertrag je Mandant** zu erzielen. Der Ertrag je Mandant ist tendenziell umso höher, je höher

der mit dem Mandant zu erzielende Stundensatz ist. Der Stundensatz eines Steuerberaters wiederum ist in der Regel umso höher, je höher der Spezialisierungsgrad des Steuerberaters ist. Für so genannte „Commodity-Leistungen“ eines Steuerberaters sind meist nur die am Standort üblichen Stundensätze zu realisieren, da der Preis der Leistung des Steuerberaters durch die Wettbewerbssituation wesentlich beeinflusst wird.<sup>20</sup> Überdurchschnittliche Margen können bei standardisierten Leistungen häufig nicht realisiert werden.

Der Ertrag je Mandant sowie die finanziellen Überschüsse der Steuerberaterpraxis hängen wesentlich von der **Kostenstruktur** des Unternehmens ab. Der größte Teil der Aufwendungen im Verhältnis zu den Umsatzerlösen entfällt auf den Personalaufwand. Daneben spielen die IT-Kosten einer Steuerberaterkanzlei eine gewichtige Rolle. Zu den IT-Kosten gehören sowohl die Aufwendungen für die Software (z. B. Software zur Leistungserbringung, E-Mail- und Virenprogramme etc.) als auch die Aufwendungen für die Hardware (Computer, Drucker etc.). Zu den IT-Kosten gehören auch die Kosten der Datensicherung sowie für externe EDV-Berater oder ggf. eigene IT-Mitarbeiter.

Der effektive und effiziente Einsatz der eigenen Arbeitskraft und die der Mitarbeiter erfordert eine kostenoptimale Selbstverwaltung und **Praxisorganisation**. Die Produktivität einer Kanzlei wird üblicherweise gemessen an den abrechenbaren Stunden der Steuerberaterpraxis. Diese werden ins Verhältnis zur vorhandenen Kapazität der Steuerberaterpraxis gesetzt. Eng verbunden mit der Praxisorganisation sind die Qualitätssicherungsmaßnahmen des Steuerberaters. Je größer die Leistungsspanne eines Steuerberaters, desto größer wird auch sein Risiko,

16 Durch den Standort eines Steuerberaters werden bestimmte Kostenstrukturen determiniert. Der Standort einer Steuerberaterpraxis ist nach dem Verständnis des Verfassers ein Preis bildender Faktor und kein Wert bildender Faktor. In Großstädten werden beispielsweise oft höhere Stundensätze realisiert als in ländlichen Regionen. Damit einher gehen in der Regel jedoch auch höhere Personalkosten, da die Lebenshaltungskosten in Großstädten höher sind als in strukturschwächeren Regionen. Da die Preise für Steuerberaterpraxen in der Praxis eine Korrelation zu den Umsatzerlösen der Praxis aufweisen, hat der Standort einen Einfluss auf den Preis der Steuerberaterpraxis. Auch die Wettbewerbssituation ist standortspezifisch. Der Standort einer Steuerberaterpraxis kann auch häufig nicht ohne weiteres verändert werden. Die im Folgenden dargestellten Wert bildenden Faktoren kann der Steuerberater häufig einfacher beeinflussen.

17 Der Preis einer Steuerberaterpraxis wird in den seltensten Fällen seinem Wert entsprechen. Dabei wird unterstellt, dass sich der Wert einer Steuerberaterpraxis aus seiner Eigenschaft, finanzielle Überschüsse zu erwirtschaften, ableiten lässt, wohingegen der Preis das Ergebnis der Verhandlungspartner am Ende des Transaktionsprozesses ist.

18 Vgl. *Englert*, Bewertung von Steuerberaterkanzleien und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften S. 529 in Peemöller (Hrsg.), Praxishandbuch der Unternehmensbewertung, 3. akt. u. erw. Aufl., Herne/Berlin; siehe aber auch *Wehmeier*, Praxisübertragung in wirtschaftsprüfenden und steuerberatenden Berufen, 4. Auflage 2003 S. 310 ff., *Bauer*, Die Bewertung von Steuerberaterkanzleien, Aachen 2003 S. 158 ff.

19 Der Wert des Auftragsbestandes einer Steuerberaterpraxis ist regelmäßiger Bestandteil des Wertes des Kundenstamms.

20 Unter Commodity-Leistungen fallen die unter I. dargestellten 85 % der Umsatzerlöse gemäß den DATEV-Kanzleikennzahlen des Jahres 2003. Auch bei Abrechnung nach der Steuerberatergebührenverordnung lässt sich ein Stundensatz je Mandant ermitteln, sofern die Steuerberaterkanzlei über ein aussagefähiges Controlling verfügt.

dass Fehler seiner Mitarbeiter nicht entdeckt werden. Hingegen ist eine ausgezeichnete Praxisorganisation ein wichtiger Wert bildender Faktor einer Steuerberaterpraxis.<sup>21</sup>

Schließlich ist der regionale und überregionale **Bekanntheitsgrad** einer Steuerberaterpraxis ein weiterer Wert bildender Faktor. Wenn wechselwillige Mandanten oder potenzielle Existenzgründer den Namen des Praxisinhabers oder der Steuerberatungsgesellschaft kennen, ist dies ein Imagefaktor einer Praxis, die in den „Markenwert“ der Kanzlei eingeht. Je größer die Steuerberaterpraxis und je unabhängiger die Kanzlei von einem einzelnen Steuerberater ist, desto leichter kann der Kundenstamm auf einen Dritten übertragen werden und desto höher ist der Wert der Steuerberaterpraxis.

Inwieweit der CVA als Maßnahme zur Steigerung des Unternehmenswertes einer Steuerberaterpraxis geeignet ist, soll als Nächstes untersucht werden. Das Examen zum CVA kann als eine Maßnahme zur Steigerung des Unternehmenswertes einer Steuerberaterpraxis gesehen werden, wenn dadurch die finanziellen Überschüsse der Praxis gesteigert werden können oder wenn der CVA auf die zuvor dargestellten Wert bildenden Faktoren einen positiven Einfluss hat.

## 2. Der CVA als Maßnahme zur Steigerung des Unternehmenswertes einer Steuerberaterpraxis

Das Bestehen eines Examens führt bei einem Steuerberater nicht automatisch zu neuen Mandanten. Dies war so, als der Steuerberater sein Berufsexamen erfolgreich bestand und wird so sein, wenn er das Examen zum CVA besteht.<sup>22</sup> Der CVA kann jedoch dazu genutzt werden, dass der Steuerberater neue Mandanten für seine Praxis gewinnen kann, da er einerseits glaubhaft seine Qualifikation auf dem Gebiet der Unternehmensbewertung und andererseits seine betriebswirtschaftliche Kompetenz für potenzielle Neukunden dokumentieren kann. Des Weiteren kann er die im Rahmen der Ausbildung erworbenen bzw. vertieften betriebswirtschaftlichen Kenntnisse dazu nutzen, sein Dienstleistungsangebot zu erweitern. Der Wert des Kundenstamms erhöht sich durch die Erweiterung um das Geschäftsfeld der betriebswirtschaftlichen Beratung, sofern es dem Steuerberater gelingt, für seine Tätigkeiten ein gesondertes Honorar bei seinen bestehenden Mandanten durchzusetzen. Durch den Erwerb von spezialisiertem Wissen auf dem Gebiet der Unternehmensbewertung besteht darüber hinaus auch die Chance zur Neukundengewinnung im Rahmen gezielter Marketing-Aktivitäten. Neben den steuerrechtlichen Kenntnissen sind Kenntnisse auf dem Gebiet der Unternehmensbewertung bei einer qualifizierten Beratung anlässlich eines Unternehmenskaufs oder eines Unternehmensverkaufs unerlässlich. Jedoch auch die zunehmende Be-

deutung der Bewertung von immateriellen Vermögenswerten eröffnet dem qualifizierten Steuerberater neue Geschäftschancen. Dies wird regelmäßig zu einem höheren Ertrag je Mandant führen oder insgesamt zu einer Umsatzsteigerung aufgrund potenzieller neuer Mandanten. Da es sich bei einer Unternehmensbewertung um eine besonders anspruchsvolle Tätigkeit handelt, die häufig mit einem entsprechend höheren Haftungsrisiko des Steuerberaters einhergeht, gilt es, einerseits wirksame Haftungsbegrenzungen und andererseits marktübliche Stundensätze zu vereinbaren. Die Stundensätze liegen in der Regel deutlich über den üblichen Stundensätzen eines Steuerberaters. Die Durchsetzung dieser höheren Stundensätze ist zumindest bei neuen Mandanten einfacher als bei bereits bestehenden Mandanten, die ggf. einen niedrigeren Stundensatz ihres Beraters für die üblichen Steuerberatungsleistungen kennen.

Das Examen zum CVA kann der Steuerberater zur Steigerung seines Bekanntheitsgrades nutzen. Mitunter werden die Lokalredaktionen der Tageszeitungen eine gesonderte Berichterstattung über den qualifizierten Berufsträger machen. In jedem Fall kann der Berufsträger, wie das die inzwischen herrschende Meinung<sup>23</sup> zu Recht annimmt, im Rahmen eigener Hinweise auf seine Zusatzqualifikation aufmerksam machen. Hält man den § 43 StBerG wegen der geänderten Werberechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts bezüglich seines Verbots der Führung weiterer, nicht irreführender Bezeichnungen für verfassungswidrig, so darf auch die Bezeichnung CVA vom Steuerberater geführt werden.

Der CVA kann somit als eine Maßnahme zur Steigerung des Praxiswertes eines Steuerberaters gesehen werden, weil er dadurch seinen Kundenstamm erweitern und neue Ertragsquellen erschließen kann. Auch kann sich der Ertrag je Mandant erhöhen. Hierzu bedarf es lediglich eines Grundes einer gesonderten Abrechnung betriebswirtschaftlicher Leistungen, der durch den CVA als Zusatzqualifikation gegenüber anderen Steuerberatern ohne CVA gegeben ist. Aufgrund der bereits dargestellten Nachfolgeprobleme vieler mittelständischer Unternehmer qualifiziert der Steuerberater sich durch den CVA im Hinblick auf bevorstehende Transaktionsprozesse seiner Mandanten. Dadurch kann ebenfalls ein Zusatzertrag bei bestehenden Mandanten erschlossen werden, der sonst

21 *Marcks*, Der Praxiswert als Bestandteil des Lebenseinkommens eines Steuerberaters und Maßnahmen zu seiner Steigerung, in *Grotherr/Pestke*, Die moderne Steuerberatungskanzlei, BeratungsAkzente Band 32, 2000 S. 262, 275.

22 Die IACVA-Germany will ihre Mitglieder bei der Durchführung von Unternehmensbewertungen unterstützen. Hierzu gehören auch die Unterstützung bei Marketing-Aktivitäten und damit auch die Hilfeleistung bei der Neumandatsakquisition.

23 Vgl. *Willerscheid* in *Kuhls* u. a., Steuerberatungsgesetz, 2. Auflage 2004, § 43 Rn. 11 ff.; *Kleine-Cosack*, Werberechtliche Schranken bei Berufsqualifikationen und -funktionen, *Vermögen & Steuern* 6/2000 S. 11, 12; *Seewald*, Überlegungen zum Berufsrecht der Steuerberater, *Stbg.* 2006 S. 176; siehe auch *BGH* vom 12. 10. 2004, *Stbg* 2005 S. 184 ff. (zum WP); *BVerwG* vom 22. 8. 2000, *WPK-Mitteilung* 2001 S. 70 (zum WP).

an den auf Unternehmensbewertungen spezialisierten Berater gehen würde. Außerdem kann der CVA wie dargestellt zur Steigerung des Bekanntheitsgrades eines Steuerberaters genutzt werden.

Den mit dem CVA verbundenen Vorteilen stehen jedoch zunächst einmal Investitionen gegenüber. Dabei macht die Investition für die Gebühren der Trainingswoche und für das Examen nur einen Teil aus. Der Steuerberater hat durch die Zeit, die er in die Trainingswoche und in das Examen investieren muss, Opportunitätskosten in Form von entgangenen abrechenbaren Stunden oder weniger Urlaub. Andererseits ist jede Fortbildung eines Steuerberaters eine Erweiterung seines Wissenshorizontes und eine Maßnahme zur Qualitätssicherung der Steuerberaterpraxis. Investitionen eines Steuerberaters in seine *betriebswirtschaftlichen* Kenntnisse stehen nach Aneignung i. d. R. dauerhaft zur Verfügung. *Steuerliche* Kenntnisse weisen demgegenüber eine sehr geringe Halbwertszeit des Wissens wegen der Flut an Gesetzesänderungen und neuer Rechtsprechung auf.

Die Ertrags- und Nutzenpotenziale, die sich für einen Steuerberater durch den CVA ergeben, sollten individuell von jedem Steuerberater selbst beurteilt werden. Der CVA kann jedoch eine sinnvolle Maßnahme zur Steigerung des Unternehmenswertes einer Steuerberaterpraxis sein, da dadurch neue Mandanten bzw. neue Ertragsquellen erschlossen werden können. Das Risiko einer fehlenden Übertragbarkeit auf einen potenziellen Käufer einer Steuerberaterpraxis kann durch einen gleitenden Übergang auf den Praxisnachfolger oder eine entsprechende Unternehmensgröße der Kanzlei wesentlich reduziert werden.

#### IV. Zusammenfassung

Das Anforderungsprofil an einen Steuerberater hat sich bereits verändert und wird sich in der Zukunft weiter verändern. Eine Vereinfachung des deutschen Steuerrechts bedeutet für den Berufsstand der Steuerberater, alternative Ertragsquellen zu erschließen. Der Steuerberater, der wartet, bis die Gesetzesänderungen eintreten, verliert wertvolle Zeit.

Schon heute müssen Steuerberater im Rahmen ihrer praktischen Tätigkeit regelmäßig mehr betriebswirtschaftliche Beratungsleistungen erbringen als es die DATEV-Kanzleikennzahlen des Jahres 2003 ausweisen. Der CVA eignet sich zur Dokumentation der betriebswirtschaftlichen Kenntnisse eines Steuerberaters. Im Rahmen der Steuerberaterprüfung werden bislang so gut wie keine theoretischen Kenntnisse auf dem Gebiet der Betriebswirtschaft verlangt. Da das Examen zum CVA außerdem einen hohen Praxisbezug aufweist, ist es auch als Fortbildungsmaßnahme für einen Steuerberater geeignet. Die Chance zur Gewinnung neuer Mandanten durch den Erwerb von spezialisiertem Wissen auf dem Gebiet

der Unternehmensbewertung kann als gut eingestuft werden. Dies gilt vor allem deshalb, weil sich in der Vergangenheit verstärkt Wirtschaftsprüfer aufgrund des Peer Reviews von der Prüfungstätigkeit zurückgezogen und sich wieder vermehrt der Steuerberatung zugewendet haben. Durch den CVA können die Steuerberater in ein bislang durch Wirtschaftsprüfer dominiertes Geschäftsfeld eintreten. Hierzu bedarf es jedoch aus Gründen der Glaubwürdigkeit des Nachweises einer entsprechenden Qualifikation auf dem Gebiet der Unternehmensbewertung. Durch den CVA kann der Steuerberater seine Qualifikation als Unternehmensbewerter nachweisen.