

Unternehmerlohn: kalkulatorisch aber individuell?

Ein Widerspruch?

Horst Stingl / Peter Goldbach, September 2009

Vermerkt tauchen nach Veröffentlichung des Urteils des BGH vom 06.02.2008 zur Bewertung einer Tierarztpraxis und Zugewinnausgleich Diskussionen über die angemessene und richtige Wertfindung für den Arbeitseinsatz des Unternehmers auf.

• Einerseits soll ein kalkulatorischer Unternehmerlohn gefunden werden, andererseits soll dieser aber individuell kalkulatorisch sein. Demnach müsste es bei der Bewertung desselben Unternehmens verschiedene Ansätze je nach Bewertungsanlass und aus der Sichtweise der jeweils betroffenen Partei geben.

Das führt zu der Frage, ob die Definition des kalkulatorischen Unternehmerlohns in der Kostenrechnung abweichend ist von der Definition im Bewertungsfall.

• Die Frage ist bei der Bewertung personenabhängiger Unternehmen für die Höhe des Werts bedeutsam. Zu solchen Unternehmen gehören ohne weitere Begründung die freien Berufe und im folgenden Arzt- und Zahnarztpraxen.

• Zunächst einmal eine Definition des kalkulatorischen Unternehmerlohn, wie er im Wirtschaftslexikon www.24.net zu finden ist: „In der Kostenrechnung versteht man unter dem kalkulatorischen Unternehmerlohn alle Leistungen, die der Unternehmer oder dessen Familienangehörige erbringen, die in keinem Vertragsverhältnis zum Betrieb stehen. (...) Der kalkulatorische Unternehmerlohn (k.U.) gehört zu den kalkulatorischen Kosten. Im Gegensatz zum angestellten Geschäftsführer einer GmbH oder Vorstandsmitglied einer AG erhalten die Eigentümer-Unternehmer in Personengesellschaften kein Gehalt. Ihre Entnahmen werden aus steuerrechtlichen Gründen auf das Privatkonto gebucht. Für die Vergleichbarkeit der Kostenrechnung ist es erforderlich, auch in Personengesellschaften ein kalkulatorisches Gehalt für die dispositive Arbeit (...) anzusetzen.“

Diese Definition sagt nichts darüber aus, wie so ein kalkulatorischer Unternehmerlohn zu ermitteln ist.

Der Grundgedanke dabei ist, dass Unternehmer eine marktübliche Vergütung für ihren individuellen Arbeitseinsatz in die Kosten und damit in die Preise einkalkulieren. Damit erhalten sie über den Umsatz die von ihnen als angemessen angesehene übliche Entlohnung. Abzugrenzen ist dies von dem Gewinn, der darüber hinausgeht. Es lässt sich an dieser Stelle bereits sagen, dass der Unternehmerlohn keinesfalls gleichzusetzen ist mit dem über die Kosten hinaus erzielten Gewinn. Zu einer solchen Gleichsetzung verleitet zunächst die Originaltextpassage des o.a. Urteils: „Der Good-

Will (...) wird nur dann zutreffend ermittelt, wenn von dem zunächst festgestellten Ausgangswert nicht ein pauschaler Unternehmerlohn, sondern der den individuellen Verhältnissen entsprechender Unternehmerlohn in Abzug gebracht wird. Nur auf diese Weise wird der auf den derzeitigen Praxisinhaber bezogene Wert eliminiert, der auf dessen Arbeit, persönlichen Fähigkeiten und Leistungen beruht und auf einen Übernehmer nicht übertragbar ist.“ (nicht wörtliche Wiedergabe, unwesentliche Teile ausgelassen).

Bezogen auf ärztliche und zahnärztliche Tätigkeit ist festzustellen, dass lebensreal keine Praxis mit einer anderen vergleichbar ist. Auch bei gleicher Fachrichtung und sonstiger Ausrichtung werden – auch in überschaubaren Fällen einer Einzelpraxis – manchmal erheblich abweichende Ergebnisse erzielt. In vielen, wenn nicht den meisten Fällen, ist dies auf die persönlichen Fähigkeiten und die Leistungen des Praxisinhabers zurückzuführen. Das heißt, bei einer erfolgreicher geführten Praxis wird auch der individuelle Unternehmerlohn höher anzusetzen sein. Der BGH bezeichnet dies unter anderem als „subjektiven Mehrwert“.

Der BGH beschreibt, wie er sich die Herangehensweise an die Ermittlung eines individuellen Unternehmerlohns vorstellt, konkrete auf wirtschaftliche Daten beruhende Aussagen wie Verhältniszahlen oder Faktoren im Vergleich zu Gewinn oder Umsatz werden nicht gegeben. Also ist der pragmatische und auf rechtlich einwandfreie Anwendung bedachte Bewerter auch nicht viel klüger als zuvor.

Nur eines ist klar: Ein pauschaler / pauschalierter kalkulatorischer Unternehmerlohn, wie er auch jetzt in den neuen Richtlinien bzw. Hinweisen für die Bewertung von Arztpraxen bei KBV / BÄK angeregt wird, ist anfechtbar. Dies dürfte zumindest bei der Bewertung von Unternehmensvermögen im Zugewinnausgleichsfall absolut eindeutig sein.

Das führt zu der Frage, ob die für den Spezialfall der Ehescheidung hergeleitete Forderung nach Ansatz eines individuellen Unternehmerlohns übertragen werden kann auf wirtschaftliche Transaktionsverhältnisse, also Käufer und Verkäufer von Praxen oder Praxisanteilen.

Dazu müssten die Ausführungen des BGH zum Familienrecht als allgemeingültig oder zumindest als überzeugend für jegliche Bewertung besonders inhaberabhängiger geführter Unternehmen als anzuwendende Bewertungsgröße anerkannt sein.

In der Literatur bzw. sonstigen Veröffentlichungen unter Bezug auf dieses Urteil wird – ohne weitere Quellenangaben – ziemlich unreflektiert die Geltung und Anwendung auch in betriebswirtschaftlichen Bewertungsverfahren z.B. für Arztpraxen als allgemein anzuwendender Grundsatz beschrieben. Z.B. bei Wirtschaftsberatung H. B. Böker: „Praxisbewertung mit Risiken und Nebenwirkungen!“, der bei der kritischen Auseinandersetzung mit den Hinweisen der KBV zum anzusetzenden alternativen Arztgehalt feststellt: „Darüber hinaus ist die Vorgehensweise in den „Hinweisen“ unter

Berücksichtigung des Unternehmerlohns mit einem festen Betrag (für 2008: € 76.000) unabhängig von der Fachgruppe und den jeweiligen persönlichen Anforderungen angesichts der neueren Rechtsprechung (gemeint ist das o.g. Urteil) doch sehr überraschend. Nach dem „Oldenburger Tierarzturteil darf der Unternehmerlohn eben nicht pauschal angesetzt werden, sondern muss individuell ermittelt werden.“

Also ist festzustellen: Es gibt einen Unterschied zwischen dem pauschalen kalkulatorischen Unternehmerlohn und dem individuellen kalkulatorischen Unternehmerlohn. Dies scheint trivial und, die Frage ist erlaubt, welche offenen Türen will der Verfasser jetzt einrennen?

Ein Anliegen ist, dass eine Diskussion angeregt wird, wie, besonders bei Arzt- und Zahnarztpraxen, der individuelle Unternehmerlohn (kalkulatorisch) ermittelt wird.

Einen ersten sehr ausführlichen Ansatz auf der Grundlage der Vergütungsmatrix des Marburger Bundes mit sehr präzisen Rechenschritten ergibt sich aus einem Modul zur Praxisbewertung von Prof. Dr. Peter Knief (www.peter-knief.de).

Aber auch diese Berechnung ist von den vorgegebenen Parametern zunächst recht eng, so dass sich die Individualität erst zum Schluss bei der Risikoeinschätzung des Freiberuflers im Vergleich zum nicht Selbstständigen auswirkt.

Es ist aber sehr zu begrüßen, dass in diesem Schema viele Vorgaben und Rechenschritte vorformuliert sind, die unbedingt in die Gesamtbemessung eines kalkulatorischen Unternehmerlohns eingehen müssen.

Zum Schluss ein Beispiel aus der Bewertungspraxis:

Ausgangspunkt sei der einfache Fall der Übertragung einer Einzelpraxis, die ein Abgeber in 30-jähriger Arbeit mit Erfolg in Angebot, Struktur und Ergebnis aufgebaut hat. Diese Praxis sei überdurchschnittlich im Vergleich zu anderen Berufskollegen. Weiter nehmen wir an, dass diese Überdurchschnittlichkeit nicht auf purem Zufall, sondern gezieltem Verhalten des Abgebers in unternehmerischer aber auch empathischer Sicht gegenüber den Patienten beruht.

Spätestens nachdem dieser Abgeber, was in dem gewählten Beispiel intellektuell sehr schnell gehen wird – die Zusammenhänge erkennt, kommt das Argument, dass er für seinen erfolgreichen Einsatz auch noch gestraft wird, da der Unternehmenswert durch einen höheren individuellen kalkulatorischen Lohn abgezehrt wird. Er wird also den Ansatz von Opportunitätskosten bzw. Alternativgehalt des Erwerbers wünschen. Zur Begründung kann er erfolgreich auf Literatur zur Kostenrechnung verweisen.

Hat der Erwerber erst einmal die Mechanismen durchschaut, wird er hier nicht wie bei seiner Ausgangsbetrachtung ein persönliches Alternativgehalt sehen, sondern den Ansatz des individuellen kalkulatorischen Arztlohnes des Abgebers fordern. Zur Begründung wird er auf dessen subjektiven Mehrwert, den er als Neuling innerhalb des Vervielfältigungszeitraumes gar nicht erzielen kann, verweisen. Lediglich in dem Fall, in

dem der Neue den Abgeber 1:1 in allen dessen Funktion ersetzen kann, können die Opportunitätskosten angesetzt werden. Denn dann hätte der Übernehmer tatsächlich den gesamten Mehrwert übergeben bekommen.

Diese Annahme ist jedoch unrealistisch. Sie wird vom Veräußerer vermutlich ebenso wie vom Erwerber als nicht lebensreal angenommen werden.

Theoretisch erfüllbar wäre diese Forderung, wenn der Erwerber sich die eigenen Leistungsdefizite gegen Entgelt einkauft. Für die besonderen kaufmännischen und strukturellen Führungsaufgaben (also im weitesten Sinne Management) sind Kosten (Gehälter) erforderlich. Ebenso müsste auf medizinischer Ebene kalkuliert werden, wenn eine vom Abgeber ausgeübte Zusatzqualifikation, die der Übernehmer (noch) nicht beherrscht, zunächst eingekauft werden muss.

Diese (temporären) Zusatzkosten sind m.E. bei der Ermittlung des „realen“ kalkulatorischen Arztgehaltes bei der Bewertung einzurechnen.

So gesehen ist das Urteil des BGH im Zugewinnausgleich tatsächlich auch für andere Bewertungsanlässe zu beachten.

estimed
bewerten.bewegen

estimed - Bernert, Stingl und Partner

Am Dörpsdiek 2
24109 Kiel/Melsdorf

Tel. (04340) 4070 60
Fax (04340) 4070 99

beratung@estimed.de

Lokstedter Steindamm 35
22529 Hamburg

Tel. (040) 2390 876 55
Fax (040) 2390 876 56

beratung@estimed.de