

Das Magazin für Planer

[Ingenium]

7

09 2022



Außerdem
im Heft:

**Nachfolge
& Wert-
ermittlung**

BRÜCKENSCHLAG

Gleisquerung
per Leuchtspur

BAUKULTUR

Inspiration aus
dem Bestand

BEWEISLAGE

Zehn Urteile
in aller Kürze

Klimaschutz - Was passiert am Bau?

Wertermittlung –

Es gibt viele Gründe für Wertermittlungen von Ingenieurbüros. Bei kleinen und mittleren Büros gibt es Besonderheiten zu beachten.

Bernd Kordes, langjähriger Geschäftsführer, jetzt Unternehmensberater, über verschiedene Methoden

Grundsätzlich können die Gründe für eine Wertermittlung von Ingenieurbüros in zwei Gruppen eingeteilt werden:

1. Wertermittlung als Basis für Kaufpreisverhandlungen im Zuge von Unternehmensnachfolgen außerhalb der Familie. Nach erfolgreicher Vertragsverhandlung und Abschluss eines Kaufvertrages kann dieser Marktpreis von Steuerbehörden nicht mehr angezweifelt werden.
2. Wertermittlungen aus anderen Gründen, bei denen aber kein echter Marktpreis entsteht. Meist ist das Ziel: für erbschafts-, schenkungs- und ertragssteuerliche Zwecke einen „objektiven“ Unternehmenswert zu ermitteln. Derartige Bewertungen werden in der Regel von Wirtschaftsprüfern oder Steuerberatern durchgeführt, die regelmäßig das Ertragswertverfahren nach Grundsätzen des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland IDW (IDW S 1) verwenden.

Wenn der Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer, der ein solches Bewertungsgutachten nach IDW S 1 erstellt, keine ausreichende Kenntnis der tatsächlichen Marktpreise von Ingenieurbüros hat, kann gerade bei kleinen (bis 20 Mitarbeiter) und mittleren Ingenieurbüros (20–50 Mitarbeiter) eine viel zu hohe Bewertung herauskommen, die nicht im Interesse des Büroinhabers sein kann. Deshalb kann es hilfreich sein, ein wesentlich einfacheres, in der Praxis gut erprobtes Verfahren zur Bewertung anzuwenden, die sogenannte Marktwert- oder Multiple-Methode.

Das Ertragswertverfahren

Bei einer Ertragswertberechnung nach IDW S 1 ist zunächst wichtig, dass hierbei die besondere Situation von kleinen bzw. mittleren Bürogrößen beachtet wird. Die Bundessteuerberaterkammer hat im März 2014 Hinweise zu den Besonderheiten bei der Ermittlung eines objektivierten Unternehmenswerts kleiner und mittelgroßer Unternehmen veröffentlicht.

Eine gute Erläuterung des Ertragswertverfahrens selbst finden Interessierte im VBI-Leitfaden „Nachfolge im Planungsbüro“, die auf der Verbandswebsite (vbi.de/shop) erhältlich ist.

Dieses Verfahren geht davon aus, dass der Unternehmensinhaber praktisch keinen Einfluss auf das Ergebnis des Unternehmens hat, wie dies bei größeren Unternehmen mit einer Fremdgeschäftsführung oder einer Firma mit zahlreichen Partnern der Fall ist. Gerade bei kleinen Büros wird das Ergebnis aber sehr stark und bei ganz kleinen Firmen mit weniger als fünf Beschäftigten praktisch allein vom Inhaber bestimmt. Außerdem ist es nicht realistisch, davon auszugehen, dass der Übernehmer auch bei einer längeren Übergabeperiode wirtschaftlich genauso erfolgreich weiterarbeiten wird wie der bisherige Inhaber.

Ein zweites Grundproblem liegt in der Planung der zukünftigen Erträge. Das Verfahren basiert darauf, dass ausgehend von einer detaillierten Bilanz-, Gewinn- und Verlustrechnungs- sowie Cashflow-Planung für einen Zeitraum von drei bis fünf Jahren die zukünftigen Erträge ermittelt werden. Eine solche Planung ist mit sehr viel Unsicherheit behaftet, wenn sie überhaupt aufgestellt werden kann. Je kleiner das Büro, desto größer die Unsicherheit.

Ein dritter Faktor für zu hohe Unternehmenswerte kann aus dem Kalkulationszinssatz resultieren. Dieser setzt sich aus dem Basiszinssatz und einer Risikoprämie zusammen. Da es für kleine Firmen keine Marktdaten zu Risikozuschlägen gibt, sind diese völlig intransparent. Im genannten VBI-Leitfaden wird mit einem kalkulatorischen Zinssatz von 11,6 Prozent gerechnet, der sich aus einem Basiszinssatz nach Steuern von 1,1 Prozent und einem Risikozuschlag von 10,5 Prozent zusammensetzt. Allein das Risiko in der Person des Nachfolgers würde auch wesentlich höhere Zuschläge rechtfertigen. Dazu kommen technologische Veränderungen, wie die fortschreitende Digitalisierung und externe Markteinflüsse

aber wie?

(Finanzkrise, Ukrainekrieg, Inflation etc.). Dies zusammengekommen würde auch Risikozuschläge von 20 oder 30 Prozent rechtfertigen.

Der letzte Punkt, der hier angesprochen werden soll, ist der sogenannte kalkulatorische Unternehmerlohn bei Einzelgesellschaften bzw. die Angemessenheit von im Aufwand

enthaltenen Geschäftsführergehältern bei GmbHs oder GmbH & Co. KGs. Im Beispiel des Nachfolge-Leitfadens wird hier ein kalkulatorisches Gehalt von 84.000 Euro gerechnet. Nach Abzug des Sozialversicherungsanteils des Arbeitgebers würde unterm Strich ein Jahresgehalt von etwa 70.000 Euro bleiben. Mit einer solchen Gehaltsperspektive dürften es Eigentümer schwer haben, einen Über-





Foto: Archiv

”

Je interessanter das fachliche Angebot und je unabhängiger das Tagesgeschäft vom Inhaber, desto höher ist der Multiplikator.

Bernd Kordes

nehmer oder geschäftsführende Gesellschafter zu gewinnen, der oder die einen Inhaber 1:1 ersetzen können.

In der Summe der oben genannten Aspekte muss festgehalten werden, dass das Ziel, einen „objektiven Unternehmenswert“ für kleine Unternehmen zu ermitteln, mit dem IDW-S-1-Verfahren nur auf dem Papier erreicht werden kann. Aufgrund der vielen für die Berechnung zu treffenden Annahmen können sehr schnell Unternehmenswerte zu Buche schlagen, die den tatsächlich bei einem Verkauf zu erzielenden Marktpreis um ein Mehrfaches übersteigen.

Die Marktwertmethode

Die bereits angesprochene Marktwertmethode ist ein nach den Erfahrungen des Autors sehr viel pragmatischerer Ansatz, einen Unternehmenswert zu ermitteln. Dazu werden Kennziffern aus den letzten Geschäftsjahren genutzt, wie Umsatz, Ergebnis vor Zins und Steuern (EBIT – Earnings before Interest and Tax) und mit einem Faktor multipliziert, der aus vergleichbaren Verkaufsabschlüssen abgeleitet wird.

Bei Ingenieurbüros wird in aller Regel als Bezugswert das durchschnittliche EBIT der letzten zwei bis drei Jahre verwendet. Je nach Einschätzung der zukünftigen Ertragslage wird dieses EBIT etwas angepasst und mit einem Faktor X multipliziert. Die spannende Frage ist jetzt nur noch: Wofür steht X?

Für Unternehmen ab 20 bis 50 Millionen Euro Jahresumsatz gibt es Datenbanken, in denen durchschnittliche EBIT-Multiplikatoren für diverse Branchen zu finden sind. Diese beruhen auf veröffentlichten tatsächlichen Kaufpreisen oder Expertenschätzungen. Für kleinere Firmen gibt es keine derartigen Zahlen. Es erfordert daher gute Marktkenntnis, um realistische Faktoren abzuschätzen. Wobei auch hier gilt, der Kaufpreis ist am Ende immer das Ergebnis der Verhandlungen zwischen den Parteien.

Generell gilt, für Bürogrößen ab ca. 50 Mitarbeiter wird mit Multiplikatoren von Plus/Minus Fünf gerechnet. Unternehmen mit weniger als fünf Mitarbeitern sind nahezu unveräußerbar, d. h. der Multiplikator liegt bei kleiner Eins. Bei den hier vorrangig betrachteten Büros kommt ein Faktor zwischen Zwei und Drei für Büros mit 10–25 Mitarbeitern und zwischen Drei und Fünf für Büros mit 25 bis 50 Mitarbeitern zur Anwendung. Dabei gilt, je interessanter das fachliche Angebot einer Firma ist (z. B. Brandschutz oder BIM Management) und je unabhängiger das Büro im Tagesgeschäft vom Inhaber ist, desto höher der Multiplikator.

Eine weitere Kenngröße, die in der Praxis immer wieder betrachtet wird, wenn ein Kaufpreis berechnet werden soll, ist die Anzahl der in Vollzeit beschäftigten Mitarbeiter. Für durchschnittliche Büros im Hoch- und Tiefbau werden häufig Zahlen von etwa 50.000 Euro je Mitarbeiterin oder Mitarbeiter genannt.

Unterm Strich

Unternehmensbewertungen für kleine und mittlere Ingenieurbüros nach dem Ertragswertverfahren IDW S 1 führen häufig zu einer zu hohen Unternehmensbewertung. Eine Bewertung mittels der Marktwertmethode mit entsprechenden Multiplikatoren führen nach den Erfahrungen des Autors zu realistischeren Einschätzungen.

Zur Person

Nach mehr als 30 Jahren Berufstätigkeit in internationalen Ingenieurgesellschaften, davon ca. 25 Jahre als Geschäftsführer, stellt Dr.-Ing. Bernd Kordes sein Wissen und seine Branchenkenntnis jetzt als Unternehmensberater zur Verfügung.