

PBP Planungsbüro professionell

Honorargestaltung · Planerrecht · Management



Ihr Plus im Netz: pbp.iww.de
 Online | Mobile | Social Media

11 | 2024

Kurz informiert

Gebäude- versus Freianlagenplanung: Schnittstelle festlegen..... 1
 „Nicht genehmigungsfähig“: Was der Planer machen kann 1
 VgV: Beim Honorarangebot besser an Vergabeunterlagen halten 2
 Neues PBP-Webinar am 15.11.: Honorarmanagement in der TA..... 2

Honorargestaltung

(Zusatz-)Honorar bei Bauzeitverzögerung:
 Aktuelle Entwicklungen kennen und für sich nutzen..... 3
 Rechnungsprüfung durch Planer:
 Wie umfangreich sind Ihre Pflichten nach HOAI?..... 7

Architekten- und Ingenieurrecht

Gekündigter Planervertrag:
 Neue Urteile zur Kündigungsart und -abrechnung kennen..... 8
 Vorsicht Falle: Wann ein Planer ungewollt
 die Bauüberwachung übernimmt (und dafür haftet)..... 11
 Technische Ausrüstung: Der richtige
 Umgang mit Baukostenobergrenzen..... 15

Management

Die Marktwertmethode: So viel ist
 Ihr Architektur- oder Ingenieurbüro wert..... 22
 Stille Beteiligung an Ihrem Büro:
 Wie muss Ihr Mitarbeiter die Einkünfte versteuern?..... 28
 Büromanagement-Software-Suche: Warum sich die
 Pape Architekten AG für die Eigenentwicklung entschieden hat..... 30



Praxiswissen auf den Punkt gebracht.

BÜROÜBERGABE

Die Marktwertmethode: So viel ist Ihr Architektur- oder Ingenieurbüro wert

von Dr.-Ing. Bernd Kordes, Vorstand Kordes AG, Weinheim

Es gibt eine Vielzahl von Anlässen, um den Wert eines Ingenieur- oder Architekturbüros zu ermitteln. Nicht alle der gängigen Ermittlungsmethoden berücksichtigen dabei die Besonderheiten kleiner und mittelgroßer Büros. Das ist bei der Marktwertmethode anders. Sie eignet sich gerade für kleine und mittlere Büros. PBP stellt sie vor.

Die beiden wichtigsten Anlässe zur Bürowertermittlung

Im Wesentlichen lassen sich die Gründe für eine Wertermittlung von Architektur- und Ingenieurbüros in zwei Kategorien einordnen. Die Wertermittlung erfolgt

- entweder zur Vorbereitung von Kaufpreisverhandlungen im Kontext von Unternehmensnachfolgen
- oder im Kontext von Steuerthemen und/oder Vermögensauseinandersetzungen.

Wertermittlung für Preisverhandlungen bei Unternehmensnachfolgen

Die Wertermittlung bildet die Grundlage für die Preisverhandlungen im Rahmen von Unternehmensnachfolgen außerhalb der Familie. Hier muss noch unterschieden werden, ob der Käufer ein fremder Dritter ist oder ob es sich um einen Mitarbeiter handelt.

- Nach erfolgreicher Vertragsverhandlung und Abschluss eines Kaufvertrags mit fremden Dritten kann der bezahlte Kaufpreis als Marktpreis angesehen werden, der von Steuerbehörden nicht mehr angezweifelt werden kann. Hierbei hat sich die Marktwertmethode als pragmatischer Ansatz zur Ermittlung des Kaufpreises etabliert.
- Bei einem Verkauf an Mitarbeiter werden die Steuerbehörden dagegen ggf. prüfen, ob der Kaufpreis aus ihrer Sicht zu niedrig liegt und zusätzlich eine Schenkung oder ein verdeckter Arbeitslohn zu versteuern ist.

Wertermittlung aus anderen Gründen

Wertermittlungen aus anderen Gründen sind erforderlich, wenn kein echter Marktpreis entsteht. In den meisten Fällen wird das Ziel verfolgt, für erbschaft-, schenkung- und ertragsteuerliche Zwecke einen „objektiven“ Unternehmenswert zu ermitteln.

Das Ertragswertverfahren – Eine fragwürdige Methode

Wertermittlungen werden in der Regel von Wirtschaftsprüfern oder Steuerberatern durchgeführt. Dabei wird regelmäßig das Ertragswertverfahren nach Grundsätzen des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland ange-

Die wichtigsten
Anlässe für eine
Bürowertermittlung
sind ...

... Kaufpreisver-
handlungen bei
Büronachfolgen ...

...und steuerrecht-
liche Belange

wendet. Von entscheidender Bedeutung bei der Erstellung eines Bewertungsgutachtens nach IDW S 1 ist, dass der Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer über fundierte Kenntnisse der tatsächlichen Marktpreise von Planungsbüros verfügt.

Wichtig | Insbesondere bei kleinen (bis zehn Mitarbeiter) und mittleren Ingenieurbüros (zehn bis 30 Mitarbeiter) kann eine unzureichende Kenntnis der Marktpreise zu einer überhöhten Bewertung führen, die nicht im Interesse des Büroinhabers ist. Es empfiehlt sich daher, das Ergebnis des Ertragswertverfahrens mit einer Ermittlung gemäß Marktwertmethode zu vergleichen.

Ertragswertverfahren mit Marktwertverfahren vergleichen

Bei einer Ertragswertberechnung nach IDW S 1 ist zunächst zu berücksichtigen, dass die besondere Situation von kleinen bzw. mittleren Bürogrößen zu beachten ist. Die Bundessteuerberaterkammer hat im März 2014 Hinweise zu den Besonderheiten bei der Ermittlung eines objektivierte Unternehmenswerts kleiner und mittelgroßer Unternehmen veröffentlicht. Eine gute Erläuterung des Ertragswertverfahrens finden Interessierte im VBI-Leitfaden „Nachfolge im Planungsbüro“, der auf der Verbandswebsite (www.vbi.de/shop) erhältlich ist.

Die strukturbedingten Schwächen des Ertragswertverfahrens

Das dort beschriebene Verfahren geht davon aus, dass der Unternehmer nur sehr begrenzten Einfluss auf das Ergebnis des Unternehmens hat. Dies trifft insbesondere

- bei größeren Unternehmen zu, die von einer Fremdgeschäftsführung geleitet werden, oder
- bei Unternehmen, an denen zahlreiche Partner beteiligt sind.

Gerade bei kleinen Büros wird das Ergebnis in hohem Maße und bei ganz kleinen Firmen (mit weniger als fünf Beschäftigten) aber praktisch allein vom Inhaber bestimmt. Zudem ist bei diesen Büros nicht davon auszugehen, dass der Übernehmer auch bei einer längeren Übergangsperiode wirtschaftlich genauso erfolgreich weiterarbeiten wird wie der bisherige Inhaber.

Zukünftige Ertragsplanung passt nicht für kleinere Büros

Ein weiteres Grundproblem stellt die Planung der zukünftigen Erträge dar. Das Ertragswertverfahren basiert auf einer detaillierten Bilanz-, Gewinn- und Verlustrechnungs- sowie Cashflow-Planung für einen Zeitraum von drei bis fünf Jahren, aus der die zukünftigen Erträge ermittelt werden. Eine solche Planung ist jedoch mit zahlreichen Unsicherheitsfaktoren behaftet, insbesondere eben bei kleinen Büros.

Im Rahmen der Zukunftsplanung werden vom Berater ggf. nicht notwendige Betriebsausgaben (z. B. Pkw der Familienangehörigen) aus der Planungsrechnung eliminiert und ggf. auf den ersten Blick überhöhte Gehaltszahlungen an den Inhaber an das niedrigere, für einen Fremdgeschäftsführer angemessene Gehalt angepasst. Einer solchen Anpassung liegt die Annahme zugrunde, dass ein Fremdgeschäftsführer das Unternehmen ebenso erfolgreich weiterführen wird wie der bisherige Inhaber. Ob dies in der Realität

Kleine und mittlere Büros werden mit dem Ertragswertverfahren ...

... tendenziell zu hoch bewertet

Inhaberwechsel wird wirtschaftlich nicht berücksichtigt ...

... und zukünftige Ertragserwartung fällt zu hoch aus

Zukünftige Risiken werden oftmals zu niedrig eingeschätzt

tatsächlich der Fall sein wird, darf bezweifelt werden. Vernünftigerweise wird man diese Risiken in Form eines Abschlags auf zukünftige Gewinne in die Bewertung einfließen lassen. Mit anderen Worten: Der Wert des Alteigentümers „verflüchtigt“ sich im Laufe der Zeit.

Auch Kalkulationszinssatz kann zu überhöhtem Unternehmenswert führen

Ein dritter Faktor für überhöhte Unternehmenswerte kann sich aus dem Kalkulationszinssatz ergeben. Dieser setzt sich aus dem Basiszinssatz und einem Risikozuschlag zusammen. Da es für kleine Unternehmen keine Marktdaten zu Risikozuschlägen gibt, sind diese völlig intransparent.

Im vorgenannten VBI-Leitfaden wird mit einem kalkulatorischen Zinssatz von 11,6 Prozent gerechnet. Er setzt sich aus einem Basiszinssatz nach Steuern von 1,1 Prozent und einem Risikozuschlag von 10,5 Prozent zusammen. Allein das Risiko in der Person des Nachfolgers würde auch deutlich höhere Zuschläge rechtfertigen. Hinzu kommen technologische Veränderungen wie die fortschreitende Digitalisierung und externe Markteinflüsse (Personalengpässe, Ukraine-Krieg, Inflation etc.). All dies zusammen würde Risikozuschläge von 20 bis 30 Prozent rechtfertigen.

Bei kleinen Büros sind die getroffenen Annahmen meist reine Spekulation

Wichtig | In der Summe der o. g. Aspekte ist festzuhalten, dass das Ziel, einen „objektiven Unternehmenswert“ für kleine Unternehmen zu ermitteln, mit dem IDW S1-Verfahren nur auf dem Papier erreicht werden kann. Aufgrund der Vielzahl der für die Berechnung zu treffenden Annahmen können sich sehr schnell Unternehmenswerte ergeben, die den tatsächlich erzielbaren Marktpreis bei einem Verkauf deutlich übersteigen.

Die Marktwertmethode - Der empfohlene Ansatz

Marktwertmethode liefert realistischere Ergebnisse

Ein nach den Erfahrungen des Verfassers wesentlich pragmatischerer Ansatz, um den Wert eines Architektur- oder Ingenieurbüros zu ermitteln, ist die bereits erwähnte Marktwert- oder Multiplikatormethode.

So funktioniert die Marktwertmethode

Dabei werden Kennzahlen der letzten Geschäftsjahre wie Umsatz, Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT - Earnings Before Interest and Tax) herangezogen und mit einem Faktor multipliziert, der aus vergleichbaren Verkaufstransaktionen abgeleitet wird. Dieses Verfahren hat sich in der täglichen Unternehmensverkaufspraxis weitgehend durchgesetzt.

Die Methode korreliert das EBIT mit einem ...

Bei Ingenieur- und Architekturbüros wird in der Regel das durchschnittliche EBIT der letzten zwei bis drei Jahre als Bezugsgröße herangezogen. Je nach Einschätzung der zukünftigen Ertragslage wird dieses EBIT leicht angepasst und mit einem Faktor X multipliziert. Die spannende Frage dabei ist, wie hoch dieser Faktor X angesetzt wird.

Der Faktor X auf das EBIT

... branchenspezifischen Faktor

Für Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 20 und 50 Mio. Euro kann man auf Datenbanken zugreifen, in denen durchschnittliche EBIT-Multiplikatoren für verschiedene Branchen zu finden sind.

Eine Quelle, die dabei häufig verwendet wird, sind die „Finance Multiples“ (www.finance-magazin.de). Diese basieren auf veröffentlichten tatsächlichen Kaufpreisen oder Expertenschätzungen. Für kleinere Unternehmen verwenden Berater in der Regel die „DUB KMU Multiples“ (www.dub.de/unternehmenswert-berechnen/kmu-multiples/), die für Unternehmensgrößen unter 20 Mio. Euro konzipiert wurden.

Derzeit wird dort für Beratungsleistungen, zu denen auch Ingenieur- und Architekturbüros zählen, ein Faktor mit einer Bandbreite von 3,2 bis 9,0 und einem Mittelwert von 6,2 angegeben. Dies entspricht der von potenziellen Verkäufern häufig genannten Erwartung einer Bewertung ihrer Unternehmen mit einem EBIT-Multiple von fünf bis sechs.

So erklärt sich die Bandbreite des Faktors

Warum aber ist die Bandbreite der „DUB KMU-Multiples“ so groß? Ein Umsatz von 20 Mio. Euro steht für ein Unternehmen mit 150 bis 200 Mitarbeitern. Wenn es aber darum geht, ein Büro mit fünf bis zehn Mitarbeitern zu bewerten, ist die Risikosituation für einen Käufer eine ganz andere als bei einem großen Büro. Das liegt vor allem daran, dass bei einem Büro mit 200 Mitarbeitern und einer entsprechenden Managementstruktur mit häufig mehreren Geschäftsführern sowie Abteilungs- und Niederlassungsleitern davon ausgegangen werden kann, dass der Unternehmenserfolg weniger „am Eigentümer hängt“ als eben bei einem sehr kleinen Büro.

Hinzu kommt die Mobilität der Mitarbeiter auf dem Arbeitsmarkt. Verliert ein Büroinhaber, der lediglich zwei angestellte Ingenieure hat, einen oder gar beide, so kann dies eine existenzielle Bedrohung für das Büro darstellen, da laufende Projekte plötzlich nicht mehr bearbeitet werden können. Bei großen Ingenieurbüros ist dieses Risiko hingegen vergleichsweise gering.

Der Faktor wächst mit der Unternehmensgröße

Im Allgemeinen werden für Bürogrößen ab ca. 50 Mitarbeitern Multiplikatoren von plus/minus 5 erwartet. Unternehmen mit weniger als fünf Mitarbeitern sind nahezu unverkäuflich. Hier liegt der Multiplikator dann bei unter 1. Für Büros mit zehn bis 30 Mitarbeitern wird der angemessene EBIT-Multiplikator am unteren Ende der DUB-KMU-Multiplikatoren liegen, d. h. zwischen 3 und 4.

Wichtig | Je interessanter das fachliche Angebot eines Unternehmens (z. B. Brandschutz, Elektroplanung oder BIM-Management) und je unabhängiger das Büro im Tagesgeschäft vom Eigentümer ist, desto höher der Multiplikator.

Musterfall: Übergabe an Mitarbeiter

Häufig übersehen potenzielle Verkäufer bei Kaufpreisverhandlungen mit Mitarbeitern, dass der Eigentümer in hohem Maße von seinen wichtigsten Mitarbeitern abhängig ist. Diese haben daher eine stärkere Verhandlungsposition als ein fremder Dritter. Oder anders ausgedrückt: Der Verkäufer muss den Mitarbeitern beim Kaufpreis entgegenkommen. Dies führt nicht selten zu folgendem Szenario:

Für Architektur- und Ingenieurbüros liegt der Faktor zwischen 3,2 und 9,0 ...

... und der Mittelwert bei 6,2

Mit der Größe des Unternehmens sinkt die Abhängigkeit vom Eigentümer

Je größer das Büro desto höher der Faktor

Auch das fachliche Angebot hat Einfluss

Inhaber überschätzen oft den zukünftigen Wert ihres Büros bei Büronachfolge

Falsche Kaufpreisvorstellungen sind der häufigste Grund für das Scheitern ...

... eines Verkaufs an eigene Mitarbeiter und können fatale Folgen haben

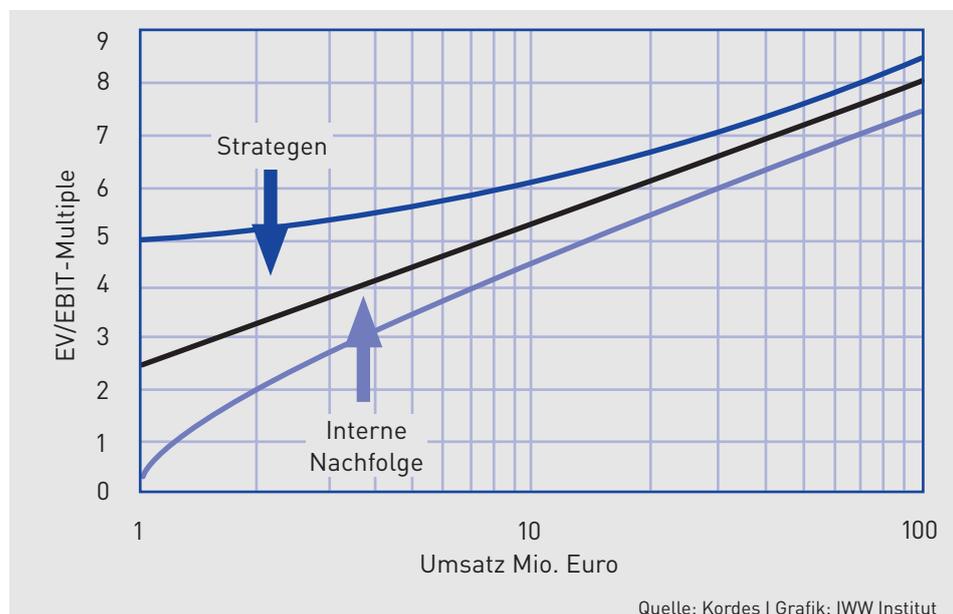
Ein typisches Szenario aus der Praxis

Der Inhaber sucht eine Altersnachfolge und denkt dabei an seinen wichtigsten Mitarbeiter als Nachfolger. Er lässt sich von seinem Steuerberater eine Unternehmensbewertung erstellen, die z. B. für ein Büro mit einer Mio. Umsatz und insgesamt zehn Mitarbeitern mit einem EBIT-Multiple (umgerechnet aus dem IDW S1-Ansatz) von fünf zu einem viel zu hohen (Verkaufs-)Wert kommt. Auf dieser Basis geht er in das Gespräch mit dem Mitarbeiter. Dieser lehnt ab, weil ihm der Kaufpreis und das damit verbundene persönliche Risiko zu hoch sind.

Daraufhin sucht der Eigentümer einen fremden Dritten am Markt und der Mitarbeiter verlässt verärgert das Unternehmen. Ohne diesen Mitarbeiter, der als einziger den Eigentümer ersetzen könnte, ist das Unternehmen aber praktisch unverkäuflich geworden und der Eigentümer steht vor einem Scherbenhaufen. Wäre er mit einer für diese Situation angemessenen Bewertung mit einem Faktor von 2,5 bis 3,5 in die Gespräche gegangen, wäre eine Einigung wahrscheinlich möglich gewesen.

Der Zusammenhang zwischen EBIT-Multiple und Unternehmensgröße

In der Grafik ist der Zusammenhang zwischen EBIT-Multiple und Unternehmensgröße, ausgedrückt in Mio. Euro-Jahresumsatz, basierend auf realen Verkaufsdaten dargestellt:



So kommt man vom Unternehmenswert zum tatsächlichen Kaufpreis

Unternehmenswert und Kaufpreis sind zwei Paar Schuh

Die vorstehenden Ausführungen beziehen sich ausschließlich auf die Ermittlung des Unternehmenswerts. Für die Ermittlung des eigentlichen Kaufpreises ist noch zu klären, wie die so genannten „Net Cash-“ bzw. „Net Debt“-Positionen aussehen, die zum Unternehmenswert hinzuzurechnen bzw. abzuziehen sind, um zum Kaufpreis zu gelangen. Das ist in der folgenden Tabelle exemplarisch dargestellt. Typische Cash-Positionen (Barmittel und ähnliche Positionen) sind zum einen der Kassenbestand oder auch Forderungen ge-

gen Gesellschafter oder Mitarbeiter. Typische Debt-Positionen (Schulden und ähnliche Positionen) sind Bankverbindlichkeiten, Pensionsrückstellungen oder auch Rückstellungen für Schadensfälle.

Unternehmenswert	500.000 Euro
Übernommener Kassenbestand	+ 150.000 Euro
Bankkredite für Firmen-Pkw	./ 50.000 Euro
Rückstellung Schadensfall	./ 20.000 Euro
= Kaufpreis vor Anpassung des Umlaufvermögens	580.000 Euro

Zunächst sind Net Cash- bzw. Net Debt-Positionen zu berücksichtigen ...

Hinzu kommt als weiterer Faktor die Bereinigung des sog. Umlaufvermögens (Working Capital), das sich vereinfacht aus den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (LL) zuzüglich der Vorräte abzüglich der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie der erhaltenen Anzahlungen zusammensetzt. Ist das Umlaufvermögen niedriger als im Jahresdurchschnitt, was typischerweise am Ende des Kalenderjahres der Fall ist, wird ein Käufer versuchen, den Kaufpreis zu reduzieren, ist das Umlaufvermögen höher als im Jahresdurchschnitt, wird der Verkäufer auf einen Ausgleich drängen.

Nachfolgend eine sehr vereinfachte Darstellung zur Anpassung des Umlaufvermögens. Hier ist der Stichtagswert mit 30.000 Euro um 50.000 Euro niedriger als der mittlere Jahreswert: Ein qualifizierter Käufer wird versuchen, den endgültigen Kaufpreis um diesen Betrag zu reduzieren.

... und dann das Umlaufvermögen zu bestimmen

In TEuro	Jahresverlauf	Mittelwert	Stichtagswert
Forderungen aus LL	20 bis 100	80	40
Vorräte	30 bis 120	80	60
Verbindlichkeiten aus LL	0 bis ./20	./10	./ 20
Erhaltene Anzahlungen	./10 bis ./120	./70	./ 50
= Umlaufvermögen		80	30

FAZIT | Die richtige Bewertung von kleinen Architektur- und Ingenieurbüros durch Steuerberater oder Unternehmensberater, die Verkäufer oder Käufer begleiten, erfordert spezifische Kenntnisse des Marktes für Ingenieur- und Architekturleistungen. Sie muss auch berücksichtigen, dass aufgrund der Altersstruktur in der Branche wesentlich mehr Büros einen Käufer suchen als Käufer am Markt zu finden sind. Nicht selten muss ein Inhaber, der mit zu hohen Erwartungen in die Verkaufsverhandlungen geht, schmerzlich erfahren, dass die ihm vorgelegte Bewertung nicht marktgerecht war. Dann bleibt nur zu hoffen, dass er den Verkaufsprozess frühzeitig eingeleitet hat und nach dem Scheitern der ersten Verkaufsgespräche noch genügend Zeit und Mitarbeiterverständnis hat, andere Interessenten zu finden. Je länger ein Verkaufsprozess andauert, desto risikoreicher wird für den Verkäufer, dass er keine Nachfolgelösung findet und es dann zu einer Insolvenz oder Liquidation des Büros kommt.

Inhaber sollten Büronachfolge frühzeitig und realistisch angehen

WEITERFÜHRENDE HINWEISE

- „Nachfolge im Planungsbüro“ – Leitfaden für Übernahme und Übergabe, Kauf und Verkauf ist erhältlich unter: www.vbi.de/shop
- Branchenspezifische „DUB KMU Multiples“ finden Sie hier: www.iww.de/s11725