

Zur Bewertung von Anwaltskanzleien

Der BRAK-Ausschuss Bewertung von Anwaltskanzleien hat unter Vorsitz von RA Dr. Jürgen F. Ernst, München, den im Jahre 2004 letztmals überarbeiteten Bericht (BRAK-Mitt. 2004, 222 ff.) im Auftrag des Präsidiums der Bundesrechtsanwaltskammer zum vierten Mal fortgeschrieben. Der Bericht dient als interne Entscheidungshilfe für die regionalen RAKn und als Schema für die Bewertung von Anwaltskanzleien. Mitglieder des Ausschusses sind neben dem Vorsitzenden RA Dr. Jürgen F. Ernst, München, RA Dr. Michael Streck, Köln, RAuN Joachim Teubel, Hamm, RAuN Hans-Dieter Meyer, Wilhelmshaven, RA Claus Benz, Stuttgart, RA Dr. Joachim Löhr, Bad Berka, und RAin Julia von Seltmann, BRAK, Berlin.

A. Zweck

Seit Veröffentlichung des überarbeiteten Berichts des Ausschusses im Jahre 2004 haben sich Rechtsprechung und Praxis weiterentwickelt. Der Ausschuss trägt durch eine Überarbeitung dieser Entwicklung Rechnung.

Der Bericht ist dazu bestimmt, Entscheidungsmerkmale für die Bewertung einer Anwaltskanzlei aufzustellen. Damit soll einerseits den Kolleginnen und Kollegen Hilfe für Verkauf oder Erwerb einer Kanzlei, für Eintritt in eine Sozietät, Ausscheiden aus einer Sozietät oder Auflösung einer Sozietät sowie für den Zugewinnausgleich oder für den Erbfall gegeben werden. Andererseits soll eine Entscheidungshilfe für eine gleichmäßige Beurteilung der Angemessenheit bei der Prüfung eines Kanzleiübernahmevertrages und für die gutachterliche Tätigkeit gegeben werden.

Die folgenden Bewertungshinweise gehen von der Umsatzmethode aus, da sich diese in der Praxis gegenüber anderen Methoden, wie z.B. der Ertragswertmethode, als einfacher handhabbar erwiesen hat. Die Erfahrung zeigt, dass die Anwendung der Umsatzmethode zu zutreffenden Ergebnissen führt.

Die Prüfung der Angemessenheit sowie die berufsrechtliche Unbedenklichkeit eines Kanzleiübernahmevertrages setzt auch die Bestimmung des Wertes einer Kanzlei voraus. Dabei soll im Interesse der Rechtspflege der Erwerber vor einer mit der Ausübung des Anwaltsberufes nicht zu vereinbarenden Einschränkung seiner wirtschaftlichen Bewegungsfreiheit geschützt werden. Dazu ist der aktuelle Kanzleiwert festzustellen.

Anlässe für die Feststellung des Kanzleiwertes sind vor allem die Feststellung des Wertes einer Anwaltskanzlei bei Übergabe oder Verkauf durch den bisherigen Inhaber oder dessen Erben und für die Ermittlung von Erb- und Pflichtteilsansprüchen;

die Feststellung des Wertes eines Kanzleianteils bei Eintritt in eine bestehende Sozietät, bei Begründung einer Sozietät, beim Ausscheiden aus einer Sozietät oder bei deren Auflösung;

die Feststellung des Wertes einer Anwaltskanzlei oder eines Kanzleianteils für die Berechnung des Zugewinns.

Die Entscheidungsmerkmale können auf den Einzelfall nicht schematisch angewendet werden, da die Verhältnisse jeder Anwaltskanzlei sich unterscheiden und durchweg individuell zu beurteilen sind.

Bei der Bewertung ist stets zu berücksichtigen, ob die tatsächlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen der Rechtsberatung und deren Änderung unmittelbare Auswirkungen auf den zukünftigen Umsatz der Anwaltskanzlei haben werden.

Die folgenden Ausführungen geben daher nur Anhaltspunkte. Im Falle der Aufgabe ohne Nachfolger und beim Tod des Kanz-

leiinhabers sinkt der Wert der Kanzlei in kurzer Zeit in starkem Maße, so dass in diesen Fällen bei der Feststellung des Kanzleiwertes im Interesse aller Beteiligten kurzfristig ein Ergebnis erzielt werden muss.

B. Begriffsbestimmungen

Die entgeltliche Übernahme einer Kanzlei ist zulässig. Sie verstößt grundsätzlich weder gegen die guten Sitten¹ noch gegen das Berufsrecht (§ 27 Satz 2 BORA).

Im Hinblick auf die Entwicklung der Rechtsprechung müssen Verschwiegenheitspflichtung² und Datenschutzrecht³ berücksichtigt werden.

Der Wert einer Kanzlei setzt sich aus dem „Substanzwert“ und dem eigentlichen „Kanzleiwert“ zusammen.

I. Substanzwert

Der Substanzwert einer Kanzlei ist nach allgemeinen Grundsätzen festzustellen. Er setzt sich wie folgt zusammen:

1. Büroeinrichtung

Büroeinrichtung einschließlich der Bürogeräte, der Bibliothek mit Kommentaren und Zeitschriftensammlungen, den Computerdisketten u.a. Angesichts des geringen Verkehrswertes von gebrauchten Möbeln, des Veraltens von Hardware und Software, des raschen Veraltens von Bibliotheken (abgesehen von Zeitschriftensammlungen) sowie der Kosten aus Lizenz- und Leasingverträgen ist der Substanzwert in der Regel nicht erheblich und entspricht in keinem Fall dem Anschaffungswert. Die Grundsätze für die Ermittlung des gemeinen Wertes im Sinne des Bewertungsgesetzes oder der steuerlichen Richtlinien können Anhaltspunkte für die Bewertung der materiellen Wirtschaftsgüter sein.

2. Ausstehende Forderungen

Über die ausstehenden Forderungen – sowohl bereits abgerechnete als auch noch nicht abgerechnete angefallene Vergütungsansprüche – aus der Zeit vor dem Stichtag der Übernahme oder der Bewertung sollte eine besondere Vereinbarung getroffen werden, wobei Einzelbewertung oder Pauschalierung möglich sind. Bei laufenden Mandaten ist ggf. eine Abgrenzung von Vergütungsansprüchen und/oder Vorschüssen einschließlich Fremdgeldern vorzunehmen.

3. Verbindlichkeiten des Übergebers

Im Falle des Eintritts in eine Sozietät haftet der Übernehmer persönlich für die vor seinem Eintritt begründeten kanzleibebezogenen Verbindlichkeiten.⁴ Dies gilt nicht im Falle des Zusam-

1 BGH, Urt. v. 13.6.2001, Az. VIII ZR 176/00, NJW 2001, 2462 = AnwBl. 2001, 571; OLG Düsseldorf, Urt. v. 11.12.2001, Az. 24 U 19/01, AnwBl 2002, 431; OLG Sachsen-Anhalt, Urt. v. 15.3.2002, Az. 1 U 137/01, NJW-RR 2002, 1285.

2 BGH, Urt. v. 13.6.2001, NJW 2001, 2462 = AnwBl. 2001, 571; BGH, Urt. v. 22.5.1996, NJW 1996, 2087 = AnwBl. 1996, 542.

3 Römermann, Zur Verletzung der Schweigepflicht beim Verkauf von Kanzleien oder Praxen, BGHReport 2001, 667; Auernhammer, Datenschutz bei Praxiskauf und Praxisfusion, AnwBl. 1996, 517; Abel, Datenschutz in Anwaltschaft, Notariat und Justiz, 2. Auflage, München 2003.

4 BGH, Versäumnisurteil v. 7.4.2003, NJW 2003, 1803 = BRAK-Mitt. 2003, 188; BGH, Urt. v. 12.12.2005, Az. II ZR 283/03, NJW 2006, 765 = AnwBl. 2006, 550.

menschlusses mehrerer Einzelanwälte zu einer Sozietät⁵ sowie im Falle der Übernahme einer Einzelkanzlei.

II. Kanzleiwert

Der Kanzleiwert ist der ideelle Wert einer Kanzlei. Er entspricht nicht dem Geschäftswert (Firmenwert) im kaufmännischen (gewerblichen) Sprachgebrauch.⁶

In Rechtsprechung und Literatur ist anerkannt, dass die Kanzlei eines freiberuflich Tätigen, insbesondere auch eine Anwaltskanzlei, einen Kanzleiwert (auch oft „good will“ genannt) haben kann.⁷

C. Art der Bewertung

Die Anwaltskanzlei ist kein gewerblicher Betrieb und kein kaufmännisches Unternehmen. Sie unterscheidet sich von diesen in wesentlichen Faktoren und Funktionen.

Der Kanzleiwert ist aufgrund der ausgeprägten, durch das Gesetz geschützten Vertrauensbeziehung nachhaltig personengebunden. Er ist daher seinem Wesen nach etwas anderes als der Geschäftswert (Firmenwert) des gewerblichen Unternehmens, der auf einer durch sachliche Maßnahmen und Aufwendungen besonders geförderten Leistungsfähigkeit des Betriebes beruht. Demgegenüber endet das persönliche Vertrauensverhältnis zum Kanzleihinhaber zwangsläufig mit dessen Ausscheiden mit der Folge, dass sich der Kanzleiwert verhältnismäßig rasch verflüchtigt.⁸

Auch die Rechtsprechung behandelt den Kanzleiwert beim Freiberufler anders als den Geschäftswert beim Gewerbetreibenden. Soweit für die Bewertung von Wirtschaftsprüfer- und/oder Steuerberaterkanzleien besondere Grundsätze empfohlen werden,⁹ sind diese Grundsätze auf die Bewertung von Anwaltskanzleien nicht anwendbar. Die Anwaltskanzlei im Allgemeinen hat nicht wie Wirtschaftsprüfer- oder Steuerberaterkanzleien – Letztere übernehmen auch weitgehend Buchführungsfunktion – fast ausschließlich Dauerklienten. Es fallen bei ihr nicht mit der gleichen Regelmäßigkeit Mandate der gleichen Klienten an, von Inkasso-Aufträgen oder Firmenberatungen abgesehen.

5 BGH, Urt. v. 22.1.2004, Az. IX ZR 65/01, NJW 2004, 836; a.A. LSG Nordrhein-Westfalen, Urt. v. 7.12.2005, Az. L 11 KA 7/04, MedR 2006, 310 = GesR 2006, 505.

6 BFH, Urt. v. 16.5.2002, BStBl. II 2003, 10 = BB 2002, 2494 = DStR 2002, 1945; BFH, Urt. v. 10.1.2002, BStBl. II 2002, 387 = NJW 2002, 2813 = DStR 2002, 754; BFH, Urt. v. 30.3.1994, BStBl. II 1994, 903 = NJW 1995, 1174; BFH, Urt. v. 24.2.1994, BStBl. II 1994, 590 = NJW 1994, 2311.

7 Kratzsch, Die Realteilung einer Freiberufler-GbR, PFB 2006, 108; Lenzen/Ettmann, Ertragswert- und Umsatzmethode zur Bewertung von Rechtsanwaltskanzleien; Hellbardt/Prengel, Die Bewertung einer Steuerberatungspraxis, PFB 2005, 199; Schulze zur Wiesche, Ausscheiden aus einer freiberuflichen Praxis unter Mitnahme des bisher betreuten Mandantenstammes, Stbg 2003, 435; Kampmann, Rechtsfragen zur Übernahme einer Einzelpraxis unter besonderer Berücksichtigung der Leistungsstörungen, Frankfurt 1999; Schröder, Bewertungen im Zugewinnausgleich, Bielefeld 1997; Achter, Bewertung von freiberuflichen Unternehmen, Stbg 2003, 67 ff., 79 ff., 129 ff.; BGH, Urt. v. 5.7.2006, Az. VIII ZR 172/05, BGHZ 168, 220 = NJW 2006, 2847; OLG Karlsruhe, Urt. v. 16.11.2000, NZG 2001, 654; BGH, Urt. v. 8.5.2000, BRAK-Mitt. 2000, 205 = NJW 2000, 2584.

8 BFH, Urt. v. 30.3.1994, BStBl. II 1994, 903 = NJW 1995, 1174 = BB 1994, 2042; BFH, Urt. v. 24.2.1994, BStBl. 1994, 590 = NJW 1994, 2311 = BRAK-Mitt. 1994, 181.

9 Platz, Veräußerung und Übertragung von Steuerberater- und Wirtschaftsprüferpraxen, DStR 1997, 1465; Englert, Die Bemessung von rechtlichen Abfindungsansprüchen bei Wirtschaftsprüfer- und/oder Steuerberatungsgesellschaften, WPg 1997, 761.

D. Bewertungsgrundlagen

I. Umsatz

Der geeignete Wertbestimmungsfaktor ist der Umsatz, da er am sichersten festzustellen ist und da sich aus dem erzielten Umsatz und dessen Entwicklung die Chancen des Übernehmers oder Fortführers einer Kanzlei am ehesten beurteilen lassen. Der Gewinn dagegen hängt weitgehend von den wirtschaftlichen Gegebenheiten des einzelnen Rechtsanwalts ab. Die Berechnung nach dem Umsatz entspricht auch der Praxis.¹⁰

Die Bewertung erfordert Kenntnis der Entwicklung der Kanzlei in den letzten drei Kalenderjahren vor dem Kalenderjahr des Bewertungsfalles. Es hat sich bewährt, das letzte Kalenderjahr vor dem Stichtag doppelt zu gewichten, da sich so die positive oder negative Entwicklung der Kanzlei in jüngster Zeit ausdrückt. Sofern keine Besonderheiten vorliegen, sind daher die Umsätze der letzten drei vollendeten Kalenderjahre zusammenzuzählen und der Umsatz des letzten vollendeten Kalenderjahres nochmals hinzuzuzählen und das Ergebnis dann durch vier zu teilen. Die Umsatzentwicklung des laufenden Jahres kann für die Beurteilung der Entwicklung der Kanzlei im Vergleich mit den Umsätzen der drei vergangenen Jahre hilfreich sein.

Umsatz bedeutet Ist-Umsatz ohne Umsatzsteuer. Es kann unter entsprechender Anwendung dieses Berichtes auch der bilanzierte Umsatz zugrunde gelegt werden.

II. Umsatzbereinigung

Der Umsatz ist von solchen außerordentlichen Einnahmen zu bereinigen, die weniger Ausfluss der Anwaltstätigkeit als Ausfluss der Persönlichkeit des Kanzleihinhabers und daher personenbezogen oder außerordentlich anwaltsbezogen sind.

1. Außerordentliche personenbezogene Einnahmen

Beispiele für außerordentliche personenbezogene Einnahmen sind:

Einnahmen als

- Politiker
- Mitglied eines Aufsichtsrats oder Beirats
- Organ eines Verbandes, Vereins und/oder einer sonstigen Organisation
- Schriftsteller
- Lehrer
- Referent in Fort-, Aus- und Weiterbildungsveranstaltungen.

2. außerordentliche anwaltsbezogene Einnahmen

Beispiele für außerordentliche anwaltsbezogene Einnahmen sind:

Einnahmen als

- Testamentsvollstrecker
- Insolvenzverwalter
- Vergleichsverwalter
- Zwangsverwalter
- Vormund

10 Achter, Bewertung von freiberuflichen Unternehmen, Stbg 2003, 67 ff., 79 ff., 129 ff.; Janssen, Die Bewertung von Anwaltskanzleien, NJW 2003, 3387; Heid, Die Bewertung gemischter Sozietäten, DStR 1998, 1565; Meier, Die Bewertung einer freiberuflichen Praxis im Zugewinnausgleich, FuR 1996, 94; Lang, Kauf und Verkauf einer Steuerberatungspraxis, StuB 2000, 1140; Hinweise der Bundessteuerberaterkammer für die Ermittlung des Wertes einer Steuerberaterpraxis, Berufsrechtliches Handbuch der Bundessteuerberaterkammer Teil II Fach 4.

- Pfleger
- Vermögensverwalter
- Treuhänder
- Mediator
- Mitglied eines Schiedsgerichtes, einer Schiedsstelle und/oder eines Berufsgerichtes
- Sachverständiger
- Betreuer,

soweit diese Einnahmen nur gelegentlich erzielt werden und nicht aus der Haupttätigkeit des Rechtsanwalts resultieren.

Bei der Bewertung der Anwaltskanzlei beim Anwaltsnotariat bleibt ein etwaiger Umsatz aus der Notarkanzlei unberücksichtigt. Umsatz ist allein der Umsatz aus der Anwaltskanzlei, da die Notarkanzlei kein veräußerliches Wirtschaftsgut ist.¹¹ Erfahrungsgemäß profitiert aber die Anwaltskanzlei von der Verbindung mit einem Notar. Die gleichzeitige Tätigkeit als Notar kann deshalb ein werterhöhender Umstand sein, umgekehrt ist der Wegfall, wenn der Übernehmer bzw. Erwerber kein Anwaltsnotar ist oder in naher Zukunft wird, ein wertsenkender Umstand.

III. Berechnungsfaktor für den Einzelfall

Der nach D. I. und II. ermittelte Umsatz ist die Bemessungsgrundlage. Diese ist mit dem von den Umständen des Einzelfalls abhängigen Berechnungsfaktor zu multiplizieren, der i.d.R. zwischen 0,3 und 1,0 liegt. Dieser Rahmen ergibt sich aus den besonderen beruflichen Verhältnissen und deren Marktsituation. In Ausnahmefällen kann der Berechnungsfaktor auf 0 fallen oder bis 1,3 steigen. Eine Reduzierung auf 0 kommt insbesondere dann in Betracht, wenn durch Krankheit oder aus anderen Gründen eine Kanzlei lange nicht mehr betrieben wurde oder völlig unwirtschaftliche oder zerrüttete Verhältnisse vorliegen.

Es besteht kein Erfahrungssatz, dass bei einer durchschnittlichen Kanzlei der Mittelwert des Bewertungsfaktors anzusetzen ist. Die Bewertungsmerkmale sind im Einzelfall jeweils sorgfältig zu gewichten. Bei jeder Bewertung ist zu berücksichtigen, ob bei der Wertbestimmung Angebot und Nachfrage schon zu einer Konkretisierung geführt haben. Ist zum Beispiel im Falle der Bestimmung des Zugewinns oder bei einer Erbaueinsetzung kurzfristig der Wert einer Kanzlei zu bestimmen, wird sich in der Regel der abstrakt bestimmte Kanzleiwert nicht durch Verkaufsgespräche konkretisiert haben. Ohne solche Vorgespräche ist auch kaum damit zu rechnen, dass sich der abstrakt berechnete Wert einer Kanzlei kurzfristig realisieren lässt. In solchen Fällen sind entsprechende Abschlüsse unter Berücksichtigung der Realisierbarkeit des Wertes vorzunehmen.¹²

Die bei der Ausfüllung des Regelrahmens im Einzelfall zu berücksichtigenden Umstände sind im Folgenden unter E. dargestellt.

E. Anwendung auf Fallgruppen

I. Wert der Einzelkanzlei

1. Bemessungsgrundlage

Die Bemessungsgrundlage ist gemäß Punkt D. I. und II. zu ermitteln.

2. Bestimmung des Berechnungsfaktors

Bei der Bestimmung des Berechnungsfaktors ist zu berücksichtigen, dass sich der „Kanzleiwert“ je nach den Umständen des Einzelfalls mehr oder weniger schnell verflüchtigt.

3. wertbestimmende Merkmale

a) wertsenkende Merkmale

Für die Einzelbestimmung des Berechnungsfaktors können z.B. wertsenkende Merkmale sein:

- Bestehen der Kanzlei seit weniger als zehn Jahren,
- Alter des Kanzleihinhabers über 65 Jahre,
- schlechte Gesundheit des Kanzleihinhabers,
- Einkünfte von wenigen Großkunden,
- überdurchschnittliche kanzleibedingte Kosten,
- Kosten angestellter Rechtsanwälte,
- auslaufende Tätigkeitsarten der Kanzlei (z.B. Vertreibungsschäden, Rückübertragungen)

b) werterhöhende Merkmale

Bei der Einzelbestimmung des Berechnungsfaktors können z.B. werterhöhende Merkmale sein:

- Bestehen der Kanzlei länger als zehn Jahre,
- breit gestreuter Klientenkreis,
- überdurchschnittlich niedrige Kosten,
- Einführung des Bewerbers in die Klientel durch bisherige Tätigkeit des Erwerbers in der Kanzlei oder weitere Übergangstätigkeit des Übergebers,
- besonderer Ruf der Kanzlei,
- günstige Geschäfts- und Konkurrenzlage der Kanzlei,
- günstiger Mietvertrag der Kanzlei,
- moderne Ausstattung der Kanzlei.

II. Beteiligungswert

Es sind drei Fälle des Beteiligungswertes zu unterscheiden:

1. Beteiligungswert bei bestehender Sozietät,
2. Gründung einer Sozietät oder Eintritt in eine bestehende Sozietät,
3. Auflösung einer Sozietät oder Ausscheiden aus einer Sozietät.

Bei der Bestimmung des Beteiligungswertes ist wie folgt vorzugehen:

Zunächst wird der Kanzleiwert der Sozietät insgesamt ermittelt. Sodann ist er auf die Gesellschafter der Sozietät aufzuteilen. Die Aufteilung ist nicht Teil der Bewertung, sondern folgt dem Gesellschaftsvertrag und, falls dieser nicht weiterhilft, dem allgemeinen Gesellschaftsrecht.

1. Beteiligungswert bei bestehender Sozietät

Dabei ist der Kanzleiwert der Sozietät zu bestimmen.

a) Bemessungsgrundlage

Die Bemessungsgrundlage ist gemäß Punkt D. I. und II. zu ermitteln.

b) Bestimmung des Berechnungsfaktors

Bei der Bestimmung des Berechnungsfaktors ist zu berücksichtigen, dass sich der „Kanzleiwert“ je nach den Umständen des

¹¹ Eylmann/Vaasen, Bundesnotarordnung/Beurkundungsgesetz, 2. Aufl. 2004, § 47 BNotO, Rdnr. 23.

¹² Zur Frage der Berücksichtigung des Kanzleiwerts bei der Berechnung des Zugewinnausgleiches vgl. Urteil des OLG Oldenburg v. 8.2.2006, Az. 4 UF 92/05 (Revision zugelassen).

Einzelfalls mehr oder weniger schnell verflüchtigt. Die Verflüchtigung erfolgt schneller, wenn der abgebende RA in höherem Alter steht oder krank ist. Weiter ist zu berücksichtigen, dass der Beteiligungswert in besonderem Maße von der Arbeitskraft und der Leistungsfähigkeit des RA abhängig ist, da von diesen der zukünftige Umsatz abhängt. Die Bestimmung des Berechnungsfaktors muss daher die Unsicherheit dieser Faktoren berücksichtigen.

c) wertbestimmende Merkmale

aa) wertsenkende Merkmale

Für die Einzelbestimmung des Berechnungsfaktors können z.B. wertsenkende Merkmale sein:

- Bestehen der Kanzlei seit weniger als zehn Jahren,
- Alter der Kanzleihinhaber über 65 Jahre,
- schlechte Gesundheit der Kanzleihinhaber,
- Einkünfte von wenigen Großkunden,
- überdurchschnittliche kanzleibedingte Kosten,
- Kosten angestellter Rechtsanwälte,
- auslaufende Tätigkeitsarten der Kanzlei (Vertreibungsschäden, Rückübertragungen).

bb) werterhöhende Merkmale

Bei der Einzelbestimmung des Berechnungsfaktors können z.B. werterhöhende Merkmale sein:

- Bestehen der Kanzlei länger als zehn Jahre,
- breit gestreuter Klientenkreis,
- überdurchschnittlich niedrige Kosten,
- Einführung des Bewerbers in die Klientel durch bisherige Tätigkeit des Erwerbers in der Kanzlei oder weitere Übergangstätigkeit des Übergebers,
- besonderer Ruf der Kanzlei,
- günstige Geschäfts- und Konkurrenzlage der Kanzlei,
- günstiger Mietvertrag der Kanzlei,
- moderne Ausstattung der Kanzlei.

d) Ergebnis

Der Beteiligungswert des Sozietätsanteils ergibt sich dann aus dem entsprechenden Prozentsatz, mit dem der Sozios an der Sozietät beteiligt ist. Soweit im Sozietätsvertrag keine besonderen Regelungen über die Bewertung getroffen worden sind, sind Pflichten, die der Sozios im Sozietätsvertrag übernommen hat (z.B. Altersvorsorge anderer Sozien), entsprechend zu bewerten und vom Beteiligungswert abzusetzen. Soweit den Pflichten Rechte entsprechen, die dem Eintretenden zustehen, ist dies zu berücksichtigen.

2. Gründung einer Sozietät oder Eintritt in eine bestehende Sozietät

a) Bemessungsgrundlage

Die Bemessungsgrundlage ist gemäß Punkt D I. und II. zu ermitteln.

b) Bestimmung des Berechnungsfaktors

Bei der Bestimmung des Berechnungsfaktors kann berücksichtigt werden, dass die Aussicht der Wiederkehr der bisherigen Erträge bei der Übernahme einer Beteiligung (Sozietätsanteil) hoch ist.

c) wertbestimmende Merkmale

aa) wertsenkende Merkmale

Für die Einzelbestimmung des Berechnungsfaktors können z.B. wertsenkende Merkmale sein:

- Bestehen der Kanzlei weniger als zehn Jahre,
- hohes Alter der Sozien,
- schlechte Gesundheit der Sozien,
- Einkünfte von wenigen Großkunden,
- überdurchschnittliche kanzleibedingte Kosten,
- auslaufende Tätigkeitsarten der Kanzlei (Vertreibungsschäden, Rückübertragungen).

bb) werterhöhende Merkmale

Bei der Einzelbestimmung des Berechnungsfaktors können z.B. werterhöhende Merkmale sein:

- Bestehen der Kanzlei über zehn Jahre,
- gemischte Altersstruktur der Sozien,
- Spezialgebiet der Sozietät identisch mit dem des Eintretenden,
- breit gestreuter Klientenkreis,
- Einführung des Erwerbers in die Klientel durch bisherige Tätigkeit des Erwerbers in der Kanzlei oder weitere Übergangstätigkeit des Übergebers,
- besonderer Ruf der Kanzlei,
- günstige Geschäfts- und Konkurrenzlage der Kanzlei,
- günstiger Mietvertrag der Kanzlei,
- moderne Ausstattung der Kanzlei.

d) Hinweise zur Bestimmung des Beteiligungswertes

Im Übrigen ist bei

- Zusammenlegung von Kanzleien zur Gründung einer Sozietät und
- Einbringung einer Kanzlei in eine Sozietät

Folgendes zu beachten:

Bringt der Eintretende eine Kanzlei ein, so ist sein bisheriger Kanzleiwert nach den für die Ermittlung des Wertes einer Einzelkanzlei dargestellten Grundsätzen zu bestimmen. Der Kanzleiwert ist dem Kanzleiwert der aufnehmenden Sozietät oder Einzelkanzlei zuzuschlagen. Der sich so ergebende Gesamtkanzleiwert ist auf die Sozien entsprechend ihren Anteilen zu verteilen. Von dem sich so ergebenden Sozietätsanteil des neuen Sozios am Gesamtkanzleiwert ist der Kanzleiwert, den der neue Sozios einbringt, abzusetzen. Die Differenz ist der Ausgleichsbetrag, den der neue Sozios zu erbringen hat oder der ihm zusteht, es sei denn, die Beteiligten treffen eine andere vertragliche Abrede.

Bei Eintritt in eine bestehende Kanzlei oder in eine Sozietät ist zunächst der bisherige bereinigte Umsatz der Kanzlei oder Sozietät festzustellen und danach nach den für die Ermittlung des Wertes einer Sozietät dargestellten Grundsätzen der Kanzleiwert zu bestimmen. Daraus ergibt sich je nach dem Prozentsatz des Sozietätsanteils eines neuen Sozios dessen Beteiligungswert.

Auch in diesen Fällen sind besondere Rechte und Pflichten, die im Sozietätsvertrag übernommen werden, zu berücksichtigen.

3. Auflösung einer Sozietät oder Ausscheiden aus einer Sozietät

Hier sind drei Fallgruppen zu unterscheiden:

- a) Auflösung einer Sozietät unter Fortführung mehrerer Einzelkanzleien bzw. Sozietäten
- b) Ausscheiden aus der Sozietät unter Fortführung der Sozietät und der Kanzlei des Ausscheidenden
- c) Ausscheiden aus der Sozietät ohne Fortführung einer Kanzlei durch den Ausscheidenden

a) Auflösung einer Sozietät unter Fortführung mehrerer Einzelkanzleien oder Sozietäten

aa) Mandantenbefragung ohne weiteren Wertausgleich

Wenn der Sozietätsvertrag keine Regelung enthält, wie bei kündigungsbeförderter Auflösung hinsichtlich der Mandanten zu verfahren ist und die Auslegung des Sozietätsvertrags ergibt, dass die durchgeführte Befragung der Mandanten und die damit für jeden Gesellschafter gleichberechtigte Chance, um sie zu werben, eine angemessene Form der Auseinandersetzung ist, bedarf es eines weiteren Wertausgleichs nicht. Demnach ist es eine angemessene Auseinandersetzung, wenn die Sachwerte geteilt werden und jeder Partner die rechtlich nicht beschränkte Möglichkeit erhält, um Mandanten der bisherigen Kanzlei zu werben.¹³

bb) Bewertung der Mitnahme von Mandanten

Ist die unter E II 3 a) aa) angesprochene Vertragsauslegung nicht möglich und stellt sich bei der Auflösung einer Sozietät unter Fortführung mehrerer Kanzleien heraus, dass eine überwiegende bzw. große Zahl von Mandanten einem Rechtsanwalt zufällt, so ist wie folgt zu verfahren:

Bei der Berechnung des Kanzleiwertes bleibt grundsätzlich unberücksichtigt, ob die Beteiligten eine von ihrem Sozietätsanteil abweichende Zahl von Mandanten (Umsatz) mitnehmen. Denn die Mitnahme von Mandanten stellt grundsätzlich einen hinreichenden Ersatz für die Beteiligung an dem Wert der Sozietät dar.¹⁴

Dieser Umstand kann jedoch bei der Berechnung einer Ausgleichszahlung berücksichtigt werden, sofern besondere Abweichungen zwischen mitgenommenen Mandaten (Umsätzen) und ehemaligem Sozietätsanteil bestehen. Die Bewertung erfolgt dann in folgender Weise: Die Höhe der Ausgleichszahlung kann ermittelt werden aufgrund der Verteilung der Mandanten. Der auf die jeweiligen Mandanten entfallende Umsatz ist im Wege der Schätzung nach den bei der Ermittlung des Kanzleiwertes angewandten Grundsätzen zu ermitteln. Dieser Betrag ist als Umsatz anzusetzen. Daraus ist je ein Kanzleiwert zu ermitteln. Ein zugunsten eines Partners sich ergebender Mehrwert ist auszugleichen.

b) Ausscheiden aus einer Sozietät unter Fortführung der Sozietät und der Kanzlei des Ausscheidenden

Stellt sich heraus, dass der Ausscheidende Mandate mit einem von seinem Kanzleiwert stark abweichenden Wert mitnimmt, so werden die Mandate angerechnet und wie folgt bewertet: Es ist der bisherige bereinigte Umsatz der Kanzlei und der Sozietät gemäß den unter D. beschriebenen Grundsätzen festzustellen

und danach der Kanzleiwert nach den Grundsätzen gemäß E. zu bestimmen. Daraus ergibt sich je nach dem Prozentsatz des Sozietätsanteils der jeweilige Kanzleiwert. Ggf. sind Pflichten, die im Sozietätsvertrag übernommen waren, zu bewerten und zu berücksichtigen.

c) Ausscheiden aus einer Sozietät ohne Fortführung einer Kanzlei durch den Ausscheidenden

Beim Ausscheiden eines Sozius aus der Sozietät unter Fortführung durch die Verbleibenden wegen Kanzleiaufgabe, Alters und Todes finden die Merkmale zu E. II 1. entsprechende Anwendung.

F. Hinweise für den Einzelfall

I. Bei der Feststellung des Kanzleiwertes sind unter Beachtung vorstehender Grundsätze die konkreten Verhältnisse des Einzelfalls zu berücksichtigen. Dabei ist hilfreich, wenn Rechtsanwälte zugezogen werden, die die Kanzlei und die örtlichen Verhältnisse kennen. Die Feststellung des Kanzleiwertes muss in der Regel beschleunigt erfolgen, da sich der Kanzleiwert bei Unterbrechung der Anwaltstätigkeit schnell verflüchtigt.

II. Die Zahlung der Vergütung für eine Kanzlei (Substanz- und Kanzleiwert) durch den Erwerber kann u.a. als sofortige Gesamtzahlung, Ratenzahlung oder Rentenzahlung erfolgen.

Die sofortige Gesamtzahlung ist aus der Sicht des Übergebers jeder Raten- oder Rentenzahlung vorzuziehen. Raten- oder Rentenzahlungen sollten hinreichend gesichert werden.

III. Der in eine Sozietät eintretende Sozius bringt vielfach seinen Kanzleianteil nicht in bar ein.

Vielmehr wird dieser dadurch abgegolten, dass der Eintretende zunächst in geringerem Umfang am Ertrag beteiligt wird. Hierdurch erbringt er ganz oder teilweise seinen „Kaufpreis“.

IV. Gesetz und/oder Sozietätsvertrag geben den Beteiligten im Rahmen der Auseinandersetzung auch nach einer Sozietätstrennung einen Anspruch auf Einsicht in die Unterlagen der Sozietät.¹⁵

V. Auch bei multidisziplinären Partnerschaften ist vorab auf die vertraglichen Vereinbarungen abzustellen. Fehlt es an einer vertraglichen Vereinbarung, so ist der Umsatz eines jeden Berufsträgers nach den jeweiligen berufsspezifischen Regeln und dann durch Addition der Gesamtwert zu ermitteln. Dies gilt auch für die Ermittlung des Kanzleiwertes im Zugewinnausgleichsverfahren.

G. Steuerliche Hinweise

Bei Erwerb oder Veräußerung einer Kanzlei, bei Begründung oder Auflösung einer Sozietät sowie bei Eintritt in eine bestehende Sozietät oder Ausscheiden aus einer Sozietät treten vielschichtige steuerrechtliche Fragen auf.¹⁶ Es ist unbedingt zu empfehlen, zur Beratung einen Steueranwalt oder Steuerberater hinzuzuziehen.

¹³ OLG München, Urt. v. 16.7.2001, Az. 17 U 4308/98, DStRE 2001, 1191 (rechtskräftig).

¹⁴ BGH, Urt. v. 29.9.2003, Az. II ZR 59/02, NJW 2004, 66 = AnwBl. 2004, 186; OLG Hamburg, Urt. v. 10.1.2001, Az. 13 U 41/97; BGH, Urt. v. 6.3.1995, NJW 1995, 1551; BGH, Urt. v. 8.5.2000, NJW 2000, 2584 = BRAK-Mitt. 2000, 205 = AnwBl. 2000, 626 = DStR 2000, 1021.

¹⁵ Westermann, Rechtsfolgen des Ausscheidens aus einer Freiberufler-Sozietät, AnwBl. 2006, 103.

¹⁶ Vgl. hierzu auch die steuerlichen Hinweise in Henssler/Streck, Handbuch des Sozietätsrechts, 2001.