



Bearbeitet von Rudolf Apelt Steuerberater, Leiter der Betriebswirtschaftsstelle des RIV des Uhrmacherhandwerks

Der Firmenwert des Uhrmacherbetriebes

Über den Firmenwert, seine Entstehung, Ermittlung sowie seine buchmäßige und steuerliche Behandlung herrscht viel Unklarheit. Es erscheint deshalb angebracht, hierüber einmal etwas Grundsätzliches zu sagen.

Begriff

Die maßgebenden gesetzlichen Vorschriften enthalten eine Begriffsbestimmung in bezug auf den Firmen- oder Geschäftswert (auch Goodwill genannt) nicht. Erst die Rechtsprechung hat in Anlehnung an die Verkehrsübung eine gewisse Erläuterung gebracht. Sie versteht unter dem Firmenwert den Betrag, um den der Wert des lebendigen Unternehmens als Ganzes den Saldo übersteigt, der sich aus dem Gesamtwert der Aktiven (Betriebsvermögensteile) nach Abzug der Passiven (Betriebs-schulden) ergibt. Der Firmenwert (richtiger: der ideelle oder innere Geschäftswert) verkörpert insbesondere die Gewinnaussichten, die für das Unternehmen durch sein Ansehen, den Ruf seiner Ware und seiner gewerblichen bzw. handwerklichen Leistungen, seine Beziehungen zu den Kunden und Lieferanten usw. für die Folgezeit bestehen. In einem Urteil vom 11. September 1941 (II 76/41) nimmt das Reichsgericht zu der Frage, was alles geschäfts- und verkehrsüblicherweise im Firmenwert als maßgeblicher Faktor aufzuzählen ist und von ihm mit umfaßt wird, dahingehend Stellung, daß alle für die Bewertung des lebenden Betriebs wichtigen, die Gewinn- und Ertragsaussichten bestimmenden und beeinflussenden, im Machtbereich des Unternehmens liegenden Umstände, die nicht in anderen Posten der Bilanz erfaßt sind und nach ihrer Eigenart nicht erfaßt werden können, in Betracht kommen.

Entstehung

Der Firmenwert ist bei der Gründung eines Geschäfts noch nicht vorhanden, sondern er entsteht erst im Laufe der Zeit, und zwar ergibt er sich aus der Tüchtigkeit des Geschäftsinhabers. Man kann infolgedessen von einem Firmenwert erst dann sprechen, wenn das Unternehmen bereits einige Zeit (in der Regel mehr als fünf Jahre) bestanden und damit seine Lebensfähigkeit bewiesen hat. Im allgemeinen wächst der Firmenwert mit dem Geschäftsalter. Es gibt natürlich auch Fälle, in denen der Firmenwert trotz beachtlichen Geschäftsalters abnimmt. Das tritt z. B. dann ein, wenn der Betriebsinhaber infolge seines Lebensalters, durch Krankheit oder andere Umstände nicht mehr in der Lage ist, sich seinem Geschäft so zu widmen, wie es erforderlich wäre.

Praktische Bedeutung gewinnt der Firmenwert immer erst bei einer Veräußerung des Betriebes.

Ermittlung

Ein bestimmtes Ermittlungsschema gibt es nicht, da sich ein ideeller Wert nie in Zahlen ausdrücken läßt. Er hängt stets mehr oder weniger von den Umständen des jeweiligen Falles und von der persönlichen Auffassung der Beteiligten ab. Wie schon weiter oben gesagt, ist der Firmenwert der Unterschied zwischen dem Wert, den das Geschäft im ganzen hat, und dem Wert, der sich aus den einzelnen Sachwerten (Vermögensteilen abzüglich Schulden) ergibt. Man muß also zuerst den Gesamtgeschäftswert zu ermitteln versuchen. — Eine gewisse Grundlage hierfür bietet der sich durch Kapitalisierung des Reingewinns ergebende sogenannte Ertragswert. Er wird nach der Formel:

$$\frac{\text{Reingewinn} \times 100}{\text{Kapitalisierungsfaktor}} = \text{Ertragswert}$$

errechnet. Hierbei kann natürlich nicht etwa nur von dem letztjährigen Gewinn ausgegangen werden, sondern es ist der Durchschnittsgewinn der letzten drei oder fünf Jahre zu nehmen. Des ferneren darf nicht der buchmäßige oder steuerliche Reingewinn zugrunde gelegt werden, man muß vielmehr von dem reinen Betriebsgewinn ausgehen. Es sind also aus dem Buch- oder Steuer-gewinn die darin enthaltenen Lohnteile für die produktive Arbeit des Betriebsinhabers, der Unternehmerlohn und eventuelle Arbeitsleistungen mithelfender Familienangehöriger auszuschneiden. Weiter müssen etwaige Sondergewinne (z. B. durch Ausverkäufe während des Krieges) zur Kürzung kommen.

Der in Anwendung zu bringende Kapitalisierungsfaktor steht nicht fest. In der Regel wird man aber mit 6 %, d. h. 2—2½ % über dem derzeitigen üblichen Zinssatz zur Abgeltung des Risikos, auskommen.

Der nach diesen Grundsätzen ermittelte Ertragswert stellt den Gesamtwert des Unternehmens dar. Zieht man jetzt davon die vorhandenen Sachwerte ab, so kommt man zu einem „theoretischen“ Firmenwert. Für die praktische Auswertung muß

man daran denken, daß dieser Firmenwert nur auf den Betrieb in seiner augenblicklichen Gestalt, d. h. unter Berücksichtigung der Persönlichkeit des Betriebsinhabers, zutrifft. Bei einer Geschäftsveräußerung erwirbt nun aber der Käufer den Betriebsinhaber nicht mit. Es scheidet infolgedessen ein wesentlicher Faktor des Firmenwerts aus. Deshalb ist im allgemeinen der theoretische Firmenwert zu halbieren, um auf den „realisierbaren“ Firmenwert zu kommen.

Nachstehendes Beispiel mag das eben Gesagte noch näher erläutern:

Uhrmachermeister Gutzeit hat die Absicht, sein Geschäft zu verkaufen. Er stellt fest, daß die vorhandenen Sachwerte 35 000 RM ausmachen. Da sein Geschäft 25 Jahre besteht und einen guten Ruf genießt, will er über die Sachwerte hinaus einen Firmenwert fordern. Er stellt folgende Berechnung auf:

Buchgewinne der letzten fünf Jahre zusammen	50 000 RM, mithin Durchschnittsgewinn	10 000 RM
hiervon zu kürzen für seine produktive Arbeit am Werk-tisch, seinen Unternehmerlohn und die Mitarbeit seiner Ehefrau		7 000 RM
verbleibt ein reiner Betriebsgewinn von		3 000 RM
das ergibt einen Ertragswert von	$3 000 \times 100$	
	6	50 000 RM
Davon zieht er die Sachwerte ab, also		35 000 RM
und kommt auf einen theoretischen Firmenwert von		15 000 RM
Hiervon die Hälfte, ergibt als realisierbaren Firmenwert		7 500 RM

Er wird also als Preis für sein Geschäft 42 700 RM verlangen.

Liegen besondere Umstände vor, ist das Geschäft z. B. eine handelsgerichtlich eingetragene Firma und will der Käufer auch den Firmennamen miterwerben, so bleibt zu überlegen, ob hierfür nicht ein besonderer Aufschlag gefordert werden kann.

Inwieweit der Käufer bereit ist, den vorerrechneten oder vielleicht sogar noch einen höheren Firmenwert zu bewilligen, hängt von dem Interesse ab, das er an dem Geschäft hat, und von den Aussichten, die er sich von ihm verspricht. Letzten Endes wird also der erzielbare Firmenwert immer das Ergebnis der Verhandlungen zwischen Verkäufer und Käufer sein. Die besprochene Ermittlungsmethode gibt nur einen Anhaltspunkt, wie man überhaupt zu einer Verhandlungsbasis kommt.

Buchmäßige Behandlung

Der von dem Betriebsinhaber durch eigene Arbeit erschaffene Firmenwert tritt, solange sich das Geschäft in seinem Besitz befindet, buchmäßig nicht in Erscheinung. Entgegen verschiedenlich geäußerten Auffassungen braucht dieser Firmenwert nicht aktiviert zu werden. Es ist sogar unzulässig, einen diesbezüglichen Aktivposten einzustellen. Dagegen muß der realisierte Firmenwert buchmäßig zur Erfassung kommen. Der Käufer eines Betriebes hat also den für den Firmenwert gezahlten Betrag unter seinen Aktiven mit aufzuführen. Hierbei spielt es keine Rolle, ob in dem Kaufvertrag ein Firmenwert ausdrücklich festgelegt worden ist. Es genügt, daß der gezahlte Kaufpreis die erworbenen Sachwerte übersteigt. Der sich ergebende Unterschiedsbetrag stellt den sogenannten Firmenwert dar.

Da aber auch der einmal realisierte Firmenwert kein Wirtschaftsgut ist, das einen festen Wert besitzt, dessen Wert vielmehr in jeder Weise von der Leitung des Betriebes, der allgemeinen Geschäftslage usw. abhängt, fordern die Grundsätze über die Bilanzwahrheit eine möglichst schnelle Abschreibung des Firmen-gesetz sogar zwingend vor, daß der eingesetzte Firmenwert-Aktiv-werts. Für Aktiengesellschaften schreibt der § 133 Ziff. 5 Aktienposten durch angemessene jährliche Abschreibungen zu tilgen ist. Es entspricht demnach der kaufmännischen Übung, den Firmenwert möglichst bald verschwinden zu lassen. Das gilt aber nur in bezug auf die Handelsbilanz; die Steuergesetzgebung hat andere Richtlinien.

Auch für den Verkäufer ist der realisierte Firmenwert ein Aktivposten, den er in seiner Schlußbilanz berücksichtigen muß. Dies hat für ihn insofern Bedeutung, als davon die Höhe des Veräußerungsgewinns nach § 16 Einkommensteuergesetz und damit die Höhe der hierauf eventuell zu zahlenden Einkommensteuer abhängt.