

lage eines fiktiven Erwerbseinkommens der frischgebackenen Mutter zahlen. Die Höhe des fiktiven Einkommens orientiert sich an ihrer fingierten (eingeschränkten) Erwerbsobliegenheit, also an dem, was sie verdienen könnte, ohne die Betreuung ihres ersten Kindes zu gefährden. Das OLG Koblenz³⁴ hat den Ex-Ehemann hier auf die m.E. schon rechtlich zweifelhafte Möglichkeit des Regresses gegen den Dritten nach § 1607 Abs. 3 BGB verwiesen, ohne allerdings zu verraten, wie es sich die Haftungsverteilung unter den beiden Vätern vorstellt.³⁵

V. Konsequenzen für das Fallbeispiel

Wie sich das Modell des differenzierten Nachteilsausgleichs auf unser Fallbeispiel auswirkt, ergibt sich aus dem nachfolgenden Zahlenwerk:

F bezieht ein bereinigtes Elterngeld von 1.300 €. Wenn sie nicht Mutter geworden wäre, hätte sie das vormalige Nettoeinkommen von 2.545 €. Der Nachteilsausgleichsanspruch beträgt demnach 1.245 €. Davon trägt M 31,5 % = 392,18 €. S muss 68,5 % = 852,82 € übernehmen.

Bei keinem der beiden Männer ist der **SB** von 1.675 € berührt (M: $2.400 - 392,18 = 2.007,82$ €; S.: $3.270 - 852,82 = 2.417,18$ €).

Bei M ist keine **Deckelung** erforderlich: 392,18 € sind weniger als die zuvor allein geschuldeten 495 €.

Die **Kappungsgrenze** erfordert auch keine Abweichung vom obigen Ergebnis, denn der Quotenunterhalt sähe so aus:

2.400 + 3.270 =	5.670,00 €
Einkommen der F	1.300,00 €
Differenz	4.370,00 €
Davon 45 %	1.966,50 €

Das Ergebnis ist also höher als das Resultat des Nachteilsausgleichs.

Es bleibt also dabei: M zahlt 31,5 % = **392,18 €**. S muss 68,5 % = **852,82 €** übernehmen. Mit dem Ergebnis können alle Beteiligten gut leben.

³⁴ OLG Koblenz FamRZ 2005, 804 (805).

³⁵ M.E. kann man den Fall nur folgendermaßen lösen: Die beiden Väter haf- ten i.R.d. Nachteilsausgleichs anteilig nach Maßgabe ihrer Einkommen auf der Grundlage der Einkommensfiktion der Mutter.

Bewertung im Zugewinn

Start-ups und Junge Unternehmen im Zugewinnausgleich

von Bernd Kuckenburg, Fachanwalt für Familien- und Steuerrecht, Mediator, vereidigter Buchprüfer, Hannover

Wie fügen sich **Start-ups** sowie **Junge Unternehmen** in den familienrechtlichen Bewertungsanlass ein, wenn die Methoden der Unternehmensbewertung aus der Betriebswirtschaftslehre stammen (**»Normzweckadäquate Bewertung«**)?

Start-up-Unternehmen werden allgemein als Unternehmensgründungen mit einer innovativen Geschäftsidee und einem hohen Wachstumspotenzial beschrieben. Häufig operieren sie in jungen und noch nichtexistierenden Märkten und müssen erst ein funktionierendes Geschäftsmodell entwickeln. Dabei zeigen sie häufig Innovationsfähigkeit, Flexibilität, Modernität und flache Hierarchien. Die Finanzierung eines Start-ups erfolgt wegen der hohen Risiken meist nicht über klassische Finanzierungsquellen, sondern über sog. **Business Angels** (Privatinvestoren), **Wagniskapitalfinanzierer/Venture-Capital Investoren** und **Crowdfunding**. Häufig sind Start-ups in Verbindung mit privaten und insbesondere öffentlichen Forschungseinrichtungen im urbanen Umfeld zu finden.¹

Demgegenüber ist nicht jedes neu gegründete Unternehmen ein Start-up. Bspw. Handwerksbetriebe und Freiberufler ha-

ben regelmäßig keine innovative Geschäftsidee und bedienen existierende Märkte. Es wird dann von **Jungen Unternehmen** gesprochen.

»Alte«, also etablierte Unternehmen zeichnen sich durch folgende Charakteristika aus: lange oder längere wirtschaftliche Existenz, gut ausgebautes Rechnungswesen, reaktive Anpassungsprozesse, Repräsentativität der Vergangenheit für die Zukunft. Junge Unternehmen weisen demgegenüber folgende Charakteristika aus: relativ kurze rechtliche und wirtschaftliche Existenz, Dynamik, Flexibilität und Innovationsfähigkeit, Expansionsstrategie, relativ hohes Risiko, relativ hoher Kapitalbedarf, unterentwickeltes Rechnungswesen, eingeschränkte Aussagefähigkeit der Vergangenheit für die Zukunft.² Der letztgenannte Aspekt stellt dann aber ein besonderes Problem für die **Ertragswertmethode** mit seiner

¹ Peemöller (Hrsg.), Praxishandbuch der Unternehmensbewertung, 8. Aufl. 2023, S. 1326 ff.

² Hayn in: Peemöller (Fn. 1), S. 1138 ff.

Prognose der zukünftig erzielbaren und entziehen Erträge dar. In diesem Zusammenhang werden dann auch die Anwendung der **Szenario-Technik/Modelling** empfohlen. Außerdem werden deshalb auch Substanzwertüberlegungen nebst fragwürdiger Kombinationsverfahren zwischen Substanzwert und Ertragswert und letztlich Vergleichsverfahren diskutiert.³

Die Entwicklungsphasen der **Startups** sind von höchst relevanter Bedeutung. Schon früh wird externes Kapital benötigt, das in der Entwicklungsphase der Geschäftsidee zügig verbraucht wird. Dabei werden laufend Verluste, da es an Erträgen fehlt, erwirtschaftet. Wegen der hohen Unsicherheit scheiden Banken als Kapitalgeber regelmäßig aus, sodass Risikoinvestoren gefragt sind. Letztlich spekulieren Gründer und Investoren auf einen sogenannten **Exit**, also einen Verkauf der Shares, der dann nicht an die Gesellschaft fließt, sondern an die Gesellschafter bzw. Investoren geht. Es wird dann ein Veräußerungsgewinn, bei dem die latente Steuerbelastung zu berücksichtigen ist und der eine erhebliche Risikozuschlag enthält, realisiert.⁴

Die erste relevante Phase im Lebenszyklus eines Startups ist der sog. **Pre-Seed-Stage**, in der die unternehmerische Idee entwickelt und ein grobes Konzept erstellt wird. Meistens ergibt sich der erste **Bewertungsanlass**, wenn Business Angels oder andere Venture-Capital Investoren Beteiligungen in namhaften Finanzierungsrunden erwerben. Veröffentlichungen⁵ sprechen von Finanzierungskosten in Höhe von durchschnittlich 50.000 € bis 500.000 €, aber auch bis mehr als 700.000 € im sog. **Seed Stage**. Das »Saastadium« beschreibt das Vorhandensein der Geschäftsidee und des Geschäftsmodells, die sich in der Entwicklung befinden. Teilweise werden in dieser Phase schon der Markteintritt und bestenfalls auch erste Vertriebs-erfolge vorausgesetzt (Key-Milestones). Ein Seed Stage befindet sich also in einer unternehmerischen Entwicklungsphase zwischen Konzepterstellung und Fertigstellung des Produktes. Das fertiggestellte Produkt muss sich dann noch am Markt beweisen (**product validation**). Dieser Zeitraum wird auch als »Tal des Todes« (Death Valley) beschrieben.

Als Bewertungsmethode, die elementar vom Lebenszyklus des Start-ups abhängt, werden **Discounted-Cashflow-Verfahren** empfohlen, die bereits Zahlungsströme in das Unternehmen, also Umsätze, oder zumindest eine positive Erfolgsprognose voraussetzen.⁶

Als weitere »Methode« werden »Erfahrungssätze, Heuristik und Marktlogik« genannt. Erfahrungssätze sind wie **Praktikermethoden** und **Multiplikatormethoden** per se als nicht verifizierbar abzulehnen. Dies gilt auch für die inkludierten Renditeerwartungen der Finanziers. »Marktlogik« bedeutet u.E. dabei nichts anderes als die Zugrundelegung von nicht verifizierbaren Marktmultiplis. Bezogen wird sich insoweit auf »allgemeine Erfahrungswerte« zu Investitionsrunden und den damit zusammenhängenden Renditeforderungen.⁷

Verbreitet und am bekanntesten sind die **Venture-Capital-Methode** und die **First-Chicago-Methode**. Methodischer Ansatz dieser Verfahren ist die Ermittlung des Unternehmenswerts durch Diskontierung eines geschätzten **Exitwerts** des Investors mithilfe einer risikoadjustierten Renditeerwartung durch die Venture-Capital-Gesellschaft.

Bei der First-Chicago-Methode werden regelmäßig drei verschiedene Szenarien (Szenario-Technik/Modelling) berücksich-

tigt, deren unterschiedliche Kapitalrückflüsse an Investoren nach Wahrscheinlichkeit gewichtet werden.⁸ Auch diese Gewichtung beruht u.E. auf Erfahrungssätzen und ist damit ebenfalls nicht verifizierbar.

Letztlich wird die **Price-of-Recent-Investment-Methode** (PORI) durch die Literatur⁹ so beschrieben:

»Diese Methode unterstellt, dass der in einer zeitlich nicht weit vom Bewertungsstichtag zurückliegenden Finanzierungsrunde resultierende Preis aufgrund seiner Marktüblichkeit ein guter Stellvertreter für den fairen Preis zum Zeitpunkt dieser Finanzierungsrunde war. Von diesem Preis ausgehend, wird durch etwaige Adjustierung auf den Wert zum Bewertungsstichtag geschlossen.«

Das Kalkül dieser Methode ist auch der familienrechtlichen Bewertung über das Institut des »**stichtagsnahen Veräußerungspreises**« bekannt.¹⁰ Die genannte Adjustierung teilt das Schicksal der Unwissenschaftlichkeit der anderen Methoden und setzt zudem bereits mindestens eine Finanzierungsrunde in der Vergangenheit voraus.

Wie lassen sich diese methodischen Ansätze mit den familienrechtlichen Grundsätzen der güterrechtlichen Rechtsprechung des XII. Zivilsenats des BGH vereinbaren.¹¹ Diese bekennt sich uneingeschränkt zur allgemeinen **Ertragswertmethode** bzw. der von ihr kreierten **modifizierten Ertragswertmethode**. Diese Methoden legen grundsätzlich den Barwert der Summe diskontierter, zukünftiger, nachhaltiger und entziehbarer Erträge als Unternehmenswert zugrunde. Dabei rechnet die Modifizierte Ertragswertmethode nur den Barwert einer befristeten Rente bzw. den Barwert eines Unternehmens mit begrenzter Lebensdauer. Die in diesem Kontext differenziert zu beurteilende Frage der Berücksichtigung des Substanzwerts¹² dürfte bei Start-ups regelmäßig nur eine völlig untergeordnete Rolle spielen. U.E. sind folglich im familienrechtlichen Verfahren nur die **Discounted Cash-flow Methode** praktikabel und mit den Grundsätzen der Rechtsprechung des XII. Zivilsenats vereinbar. dabei darf ein wesentliches Prinzip der Rechtsprechung des XII. Zivilsenats des BGH, nämlich die Feststellung der **Marktfähigkeit**¹³ des Unternehmens, nicht übersehen werden.

Dies ist ein Vorababdruck aus der derzeit in Vorbereitung befindlichen Neuauflage des Titels Perleberg-Kölbel/Kuckenburg/Roßmann, »Selbstständige und Unternehmen im Familienrecht« (vormals Unternehmen im Familienrecht), 3. Aufl. 2025, ISBN 978-3-472-09850-8, die voraussichtlich im Herbst 2025 erscheinen wird.

3 Hayn in: Peemöller (Fn. 1), S. 1141 ff.

4 Breuer/Todorow, Der Zugewinnausgleich, Rn. 1154 f.

5 www.deutsche-startups.de.

6 Peemöller (Fn. 1), S. 1348 ff.

7 Peemöller (Fn. 1), S. 1334 ff.

8 Peemöller (Fn. 1), S. 1341 ff., 1347 ff.

9 Peemöller (Fn. 1), S. 1352 ff.

10 Perleberg-Kölbel/Kuckenburg, Unternehmen im Familienrecht, D Rn. 2221 ff., 2579 f. m.w.N.

11 BGH FamRZ 2011, 622 (1367); 2019, 429; 2025, 100; Braeuer/Todorow, Rn. 1161 ff.

12 BGH FamRZ 2025, 100; OLG Hamm FamRB 2024, 48.

13 BGH FamRZ 2011, 622 (1367); Braeuer/Todorow (Fn. 4), Rn. 1160.