



WEIL NACHFOLGE FOLGEN HAT.

Was die Unternehmensnachfolge so kompliziert macht – und wie sie dennoch gelingt.

DAS ERWARTET SIE

- S. 02 VORWORT**
- S. 03 NACHFOLGEVARIANTEN:**
VON SCHENKUNG BIS MANAGEMENT-BUY-OUT
- S. 06 HERAUSFORDERUNG NR. 1:**
UNTERNEHMENSWERT BESTIMMEN UND ERHALTEN
- S. 08 HERAUSFORDERUNG NR. 2:**
FAMILIE EINBINDEN, EMOTIONEN VERSTEHEN
- S. 10 HERAUSFORDERUNG NR. 3:**
RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN IM BLICK HABEN
- S. 12 HERAUSFORDERUNG NR. 4:**
FAMILIENVERMÖGEN ABSICHERN
- S. 15 GANZHEITLICHE BERATUNG**
DURCH DIE BETHMANN HAL
- S. 16 UNSERE EMPFEHLUNG:**
DER WALK OF CHANGE

VORWORT

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

das Thema ist nicht neu. Und doch muss sich jede Generation von Unternehmerinnen und Unternehmern aufs Neue mit der Frage beschäftigen: Wie, wann und an wen übergebe ich mein Unternehmen?

In Zeiten, in denen viele Babyboomer in Rente gehen und zugleich die Wirtschaft schwächelt, ist die Frage aktueller denn je. Laut einer Hochrechnung des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn stehen in Deutschland zwischen 2022 und 2026 rund 190.000 Unternehmensübergaben an¹. Ein seit Jahren zu beobachtender demografiebedingter Aufwärtstrend verstärkt sich damit – und wird sich in den kommenden Jahren voraussichtlich fortsetzen.

DIE UNTERNEHMENSNACHFOLGE IST EIN KOMPLEXER VORGANG

Wenn Sie selbst ein Familienunternehmen führen oder eines übernehmen wollen, stehen Sie vermutlich vor vielen Fragen. Wie lässt sich die Nachfolge reibungslos gestalten? Welche Optionen haben wir? Wie sichern wir den langfristigen Erfolg des Unternehmens und zugleich den Familienfrieden? Welche Risiken gilt es im Blick zu haben bzw. zu vermeiden?

Eins ist sicher: Die Unternehmensnachfolge ist ein komplexer Vorgang, der von zahlreichen Faktoren beeinflusst wird. Vom Steuer- und Erbrecht über familiäre Konstellationen und persönliche Wertvorstellungen bis hin zur aktuellen und zukünftigen Wirtschaftslage.

WIR BERATEN SIE INDIVIDUELL, STRATEGISCH, GANZHEITLICH

Das bedeutet auch: Eine Pauschallösung für die ideale Unternehmensnachfolge kann es nicht geben. Bei der Bethmann HAL legen wir deshalb großen Wert darauf, unsere Kundinnen und Kunden individuell und ganzheitlich zu beraten. In einem strategischen Dialog erörtern wir die verschiedenen Nachfolgeoptionen und finden die Lösung, die zu Ihnen und Ihrem Unternehmen passt.

Das vorliegende Whitepaper soll Ihnen einen ersten Überblick verschaffen: über die größten Hürden im Nachfolgeprozess – und wie Sie sie überwinden.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre und freuen uns auf den Dialog mit Ihnen.

Maximilian Kleyboldt und Wilhelm Weber

¹ Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2022 bis 2026, Institut für Mittelstandsforschung Bonn, 2021.
https://www.ifm-bonn.org/fileadmin/data/redaktion/publikationen/daten_und_fakten/dokumente/Daten-und-Fakten-27_2021.pdf

NACHFOLGEVARIANTEN: VON SCHENKUNG BIS MANAGEMENT-BUY-OUT

Eigentlich hat er alles richtig gemacht: Ein Unternehmer hatte seine Firma schon zu Lebzeiten auf seine Söhne übertragen. Einer der beiden stieg in die Geschäftsführung ein. Doch Vater und Sohn überwarfen sich, und da der Bruder kein Interesse hatte, wurde ein externer Geschäftsführer eingesetzt. Allerdings: Der ehemalige Konzernmanager kam mit den flachen Hierarchien und flexiblen Strukturen des mittelständischen Unternehmens nicht zurecht und ging wieder. Inzwischen denkt der Gründer darüber nach, das Unternehmen oder Teile davon an externe Investoren zu verkaufen. Das Ziel: Sein unternehmerisches Lebenswerk in die Zukunft retten – wenn auch anders als ursprünglich geplant.

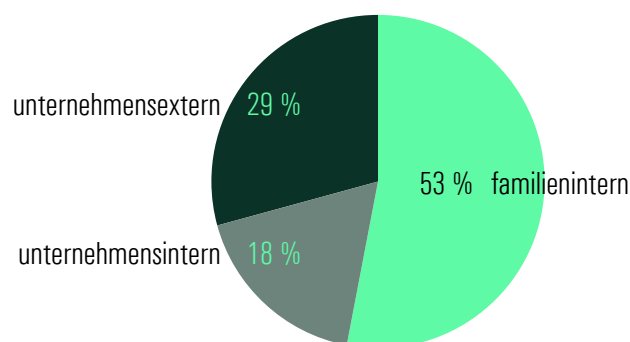
MAN KANN NICHT FRÜH GENUG ANFANGEN

Das reale Beispiel aus dem Kundenkreis der Bethmann HAL zeigt zwei Dinge: Zum einen kann man mit der Planung der Unternehmensnachfolge nicht früh genug anfangen. Auch wenn Ihnen der Moment des Übergangs noch weit entfernt scheint: Nehmen Sie sich Zeit, um sich umfassend zu informieren, Optionen zu vergleichen, Entscheidungen zu treffen und notfalls Korrekturen vorzunehmen. Denn nicht immer läuft alles nach Plan.

Zum anderen wird deutlich, dass es viele mögliche Wege gibt. Laut einer Untersuchung des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn wird gut die Hälfte aller zur Nachfolge anstehenden Unternehmen an Familienmitglieder übergeben². Allerdings ist die Übertragung innerhalb der Familie rückläufig: Viele Unternehmerrinder können oder wollen den elterlichen Betrieb nicht übernehmen.

Glücklicherweise gibt es weitere Optionen, etwa die Weiterführung durch Mitarbeitende, den Einsatz eines Fremdgeschäftsführers, den Verkauf oder die Schaffung geeigneter Strukturen, wie z. B. eine Stiftungslösung. Im Folgenden geben wir Ihnen einen Überblick über die gängigsten Nachfolgevarianten.

Gewählte Nachfolgelösungen



² Metaanalyse zu gewählten Nachfolgelösungen, Institut für Mittelstandsforschung Bonn, 2018.

<https://www.ifm-bonn.org/statistiken/unternehmensuebergangungen-und-nachfolgen/nachfolgen>

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis einer Metaanalyse von 18 Studien (inkl. Korrekturfaktor) © IfM Bonn 17 1702 001

FAMILIENNACHFOLGE

VORWEGGENOMMENE ERBFOLGE BZW. SCHENKUNG

Diese häufig gewählte Variante ermöglicht es, das Unternehmen schon zu Lebzeiten an den oder die Nachfolger zu übertragen. Dieser erhält den Betrieb unentgeltlich, allerdings sind steuerliche Aspekte zu berücksichtigen.

SCHRITTWEISE ÜBERTRAGUNG DURCH BETEILIGUNG AN EINER PERSONEN- ODER KAPITAL- GESELLSCHAFT

Besonders geeignet hierfür sind die Kommanditgesellschaft (KG), die GmbH & Co. KG – eine Sonderform der Kommanditgesellschaft (KG) – und die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), da sie eine Haftungsbeschränkung des eintretenden Gesellschafters ermöglichen. Die Geschäftsanteile gehen nach und nach auf den Nachfolger über.

ERBSCHAFT NACH GESETZLICHER ERBFOLGE

Die gesetzliche Erbfolge tritt in Kraft, wenn weder Testament noch Erbvertrag vorliegen. Vor allem wenn es mehrere Erben gibt, ist dies die ungünstigste Form des Erwerbs. Denn die Erbengemeinschaft muss sich darüber einigen, wie es mit dem Unternehmen weitergeht – eine Aufgabe mit hohem Konfliktpotenzial.

GEWILLKÜRTE ERBFOLGE PER TESTAMENT ODER ERBVERTRAG

Indem Sie ein Testament oder einen Erbvertrag aufsetzen, umgehen Sie die gesetzliche Erbfolge und können das Unternehmen zum Beispiel vollständig an nur einen Erben übertragen. Gesetzliche Pflichtteilsansprüche oder darüber hinausgehende Ausgleichszahlungen an weitere Familienmitglieder sollten jedoch eingeplant werden.

WICHTIG:

Maßgeblich ist auch, wie sich die gesetzliche Nachfolge oder bestehende testamentarische Regelungen im Kontext bestehender Nachfolgeklauseln im Gesellschaftervertrag darstellen. Es gilt die Regel: Gesellschaftsrecht geht vor Erbrecht.

GRÜNDUNG EINER FAMILIENSTIFTUNG

Eine Option, die aus erbschaftsteuerlicher Sicht viele Vorteile mit sich bringt, ist das Einbringen des Unternehmens in eine Familienstiftung. Sie eignet sich vor allem in Branchen, die keinem schnellen Wandel unterliegen, denn durch den Stiftungszweck legt der Stifter die weitere unternehmerische Entwicklung weitgehend fest. Die Familie hat keine direkten Einflussmöglichkeiten, ist aber finanziell abgesichert. Ertragsteuerliche Aspekte sollten dabei auch beachtet werden.

UNTERNEHMENSINTERNE UND -EXTERNE NACHFOLGE

EINSATZ EINES FREMD- GESCHÄFTSFÜHRERS

Dies ist eine attraktive Zwischenlösung, wenn kein Familienmitglied die Geschäftsführung übernehmen kann oder will, das Eigentum am Unternehmen aber in der Familie bleiben soll.

MANAGEMENT-BUY-OUT (MBO)

Bei einem Management-Buy-Out wird das Unternehmen an eine oder mehrere der bestehenden Führungskräfte verkauft und von diesen weitergeführt. Dies kann Kontinuität und Stabilität für den Betrieb gewährleisten.

VERKAUF DES KOMPLETTEN UNTERNEHMENS

Damit sind Sie raus. Nach Verkauf des Unternehmens mit allen Vermögensgegenständen und Schulden inklusive Eigenkapital kann der neue Inhaber über sein neu erworbenes Eigentum frei verfügen.

MANAGEMENT-BUY-IN (MBI)

Wenn das Unternehmen durch das Management eines anderen Unternehmens übernommen wird, spricht man von einem Management-Buy-In (MBI). Diese Variante kann neue Impulse und Perspektiven ins Unternehmen einbringen.

VERKAUF VON GESCHÄFTS- ANTEILEN

Durch den Anteilskauf wird der Käufer zum Beispiel Gesellschafter einer GmbH. Diese Option kommt beispielsweise infrage, wenn einzelne Familienmitglieder ihre Anteile verkaufen wollen. Die Käufer können sowohl Mitarbeitende als auch externe Interessenten sein.

HERAUSFORDERUNG NR. 1: UNTERNEHMENSWERT BESTIMMEN UND ERHALTEN

Eine der größten Herausforderungen im Rahmen der Übergabe ist die Ermittlung des Unternehmenswerts. Besonders deutlich wird das im Fall eines Verkaufs. Natürlich wollen Sie als Verkäufer einen möglichst hohen Preis erzielen. Doch wird der Wert des Unternehmens überschätzt, birgt dies mehrere Risiken. Zum einen könnte es schwer werden, einen Nachfolger zu finden, der bereit und in der Lage ist, den hohen Kaufpreis zu zahlen. Zum anderen kann die finanzielle Belastung die Zukunft des Unternehmens in Gefahr bringen. Nicht wenige Firmenzusammenbrüche nach Übernahmen sind auf überhöhte Kaufpreise zurückzuführen.

Bei der familieninternen Übergabe spielt der Unternehmenswert ebenfalls eine Rolle, etwa wenn weitere Erben eine Abfindung erhalten sollen. Auch dies kann erhebliche Belastungen des Betriebs mit sich bringen und sollte vorausschauend geplant werden (siehe Familienvermögen sichern, Seite 4).

WIE HOCH IST DAS (SCHÄDLICHE) VERWALTUNGSVERMÖGEN?

Ganz maßgeblich ist darüber hinaus die steuerliche Betrachtung³: Wie hoch ist das begünstigte Vermögen bzw. das schädliche Verwaltungsvermögen, das u. a. Basis für die Schenkungsteuer ist? Hier sollten der sogenannte 90-Prozent- und/oder der 20-Prozent-Test geprüft werden, um steuerliche Vergünstigungen nutzen zu können. Es empfiehlt sich gegebenenfalls, einen Investitionsplan zu verfassen und von Zeit zu Zeit anzupassen. Somit kann im Todesfall (nicht bei Schenkungen) Verwaltungsvermögen, das nach einem vorgefassten Plan des Erblassers innerhalb von zwei Jahren einem betrieblichen Zweck zufließt, verschont bleiben.

³ Die hier getroffene Anordnung impliziert keine Präferenz einzelner Lösungen und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Bitte nehmen Sie in diesem Sachverhalt Rücksprache mit Ihrem Steuer- oder Rechtsberater.

IST DAS UNTERNEHMEN IN DER LAGE, DIE TRANSFORMATION ZU BEWÄLTIGEN?

Ob Verkäufer oder Käufer, Vorgänger oder Nachfolger, wenn es um die Ermittlung des Unternehmenswerts geht, ist eines entscheidend: der Blick in die Zukunft. Angesichts der digitalen und ökologischen Transformation der Wirtschaft ist es wichtiger denn je, sich ein realistisches Bild von der Zukunftsfähigkeit des Unternehmens zu machen.

Wo stehen wir heute? Wie entwickelt sich die Branche? Was müssen wir investieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben? Sind wir in der Lage, die Transformation zu bewältigen? Kurzum: Trägt das aktuelle Geschäftsmodell des Unternehmens auch noch die nächsten 20, 30 Jahre? Diese Fragen sollten Sie sich ehrlich beantworten. Je früher, desto besser – und am besten mit externer Unterstützung.

EXTERNE BERATER HELFEN BEI DER OBJEKTIVEN BEWERTUNG

Von der ungeschönten Einschätzung hängt schließlich vieles ab: Soll das Unternehmen in der Familie bleiben oder nicht? Wie hoch sind die Chancen, eine externe Nachfolge zu finden? Und wann ist der günstigste Zeitpunkt für einen Verkauf? Fachverbände und Handelskammern, Wirtschaftsprüfer und Finanzberater können dabei helfen, das Potenzial des Unternehmens objektiv zu bewerten.

Dos and Don'ts auf einen Blick

Do:

- Zukünftige Entwicklungen berücksichtigen
- Steuerliche Aspekte im Blick haben
- Externe Beratung hinzuziehen

Don't:

- Maximalen Verkaufspreis durchdrücken
- Notwendige Investitionen unterschätzen

HERAUSFORDERUNG NR. 2: FAMILIE EINBINDEN, EMOTIONEN VERSTEHEN

Die familieninterne Nachfolge ist nicht nur die häufigste Art, das Unternehmen weiterzugeben. Sie ist auch die schwierigste. Denn rationale Überlegungen werden hier häufig von emotionalen Aspekten überlagert. Geschwisterrivalität, Patchwork-Konstellationen, enttäuschte Erwartungen, mangelhafte Kommunikation ... Die potenziellen Stolpersteine im Rahmen der Familiennachfolge sind vielfältig.

Wie sie dennoch gelingen kann? Suchen Sie frühzeitig das Gespräch mit allen Beteiligten. Tauschen Sie sich über Ihre individuellen Wünsche und Ziele aus. Je stärker diese voneinander abweichen, desto eher empfiehlt sich die Einbindung externer Coaches oder Mediatoren, um zu einer gemeinsamen Strategie zu kommen.

Ein Unternehmen braucht eine Unternehmensstrategie. Ein Familienunternehmen braucht zusätzlich eine Familienstrategie, die alle Familienmitglieder einbezieht. Sie ist ein eigenes Regelwerk, das Leitplanken für unruhige Zeiten und ein konstruktives Miteinander in der Nachfolge gewährleistet.

EINE GERECHTE AUFTEILUNG DES ERBES KANN ES KAUM GEBEN

Selbst wenn Ihre Familie harmonisch und offen miteinander umgeht: Die Frage nach einer gerechten Aufteilung des Erbes kommt fast immer auf. Doch was ist gerecht? Das Familienmitglied, das das Unternehmen übernimmt, erhält häufig zwar rein rechnerisch den größten Vermögensanteil. Es bekommt aber auch die meiste Verantwortung und das unternehmerische Risiko übertragen.

Echte Gleichbehandlung im Sinne einer rechnerischen Teilung ist schon deshalb nicht möglich, weil sie in aller Regel eine Teilung und Zersplitterung des Unternehmens bedeuten würde. Das müssen alle Betroffenen verstehen und akzeptieren.

WICHTIGE ERFOLGSFAKTOREN: EMPATHIE UND KOMMUNIKATION

Auch die Übergabe an einen externen Nachfolger kann emotionale Hürden mit sich bringen. Während der Vorgänger sein Erbe bewahren will und möglicherweise nur schwer loslassen kann, muss der Nachfolger in einem bestehenden Betrieb seinen eigenen Weg finden: irgendwo zwischen Kontinuität und Emanzipation. Offenheit, Einfühlungsvermögen und Kommunikationsfähigkeit sind in dieser Situation die wichtigsten Erfolgsfaktoren.

Dos and Don'ts auf einen Blick

Do:

- Frühzeitig miteinander sprechen
- Familienstrategie entwickeln
- Mediatoren hinzuziehen
- Klare Verträge und Zeitpläne aufsetzen

Don't:

- Auf einer rechnerisch gerechten Verteilung beharren
- Emotionale Komponente unterschätzen

HERAUSFORDERUNG NR. 3: RECHTLICHE RAHMEN- BEDINGUNGEN IM BLICK HABEN

Gesellschaftsrecht und Erbrecht. Erbschaftsteuer, Einkommensteuer und Schenkungssteuer. Verschonungsregeln und Anfechtungsfristen, Verträge und Testamente: Die Vielzahl an rechtlichen Aspekten, die es bei der Unternehmensübergabe zu beachten gilt, ist enorm – eine professionelle Begleitung durch Fachberater unumgänglich. Doch auch als Unternehmer sollten Sie die wichtigsten Regeln kennen. Oder wenigstens wissen, welche Fragen Sie stellen müssen.

Zum Beispiel: Welche Rolle spielt die Rechtsform des Unternehmens bei der Übertragung? Wie hoch ist das zu übertragende Betriebsvermögen? Welche Auswirkungen ergeben sich für das Privatvermögen der Übernehmer? Sind Gesellschaftsvertrag und erbrechtliche Regelungen wie zum Beispiel das Testament aufeinander abgestimmt? Ist die testamentarische Regelung an etwaige Vorschenkungen angepasst worden? Welche Auswirkungen hat ihr ehelicher Güterstand (z. B. Zugewinnngemeinschaft oder Gütertrennung) im Erbfall? Welche Steuerlast fällt über zwei Erbgänge an (also wenn etwa erst die Mutter verstirbt und dann der Vater)?

VORAUSSCHAUENDE PLANUNG IST ENTSCHEIDEND

Bei einer ersten Bestandsaufnahme kommt es nicht selten zu Überraschungen. So ging es einer Unternehmerin, die sich von der Bethmann HAL beraten ließ und feststellen musste: Im Fall ihres plötzlichen Ablebens würde auf ihre Familie eine Erbschaftsteuerlast von insgesamt 30 Millionen Euro zukommen. Schuld waren gesellschaftsrechtliche Besonderheiten, hohe Liquiditätsbestände im Unternehmen, veraltete Verfügungen im Testament sowie die im Ehevertrag vereinbarte Gütertrennung. Glücklicherweise kam die Erkenntnis früh genug, um das Schlimmste zu verhindern.

Offenkundig gilt auch bei diesem Themenkomplex: Je früher Sie sich damit befassen, desto besser. Planen Sie genügend Zeit ein, um – falls notwendig – neue Unternehmensstrukturen zu schaffen, Verträge und Verfügungen anzupassen und so das Familienvermögen langfristig zu sichern (siehe folgendes Kapitel). Neben der unternehmerischen Nachfolge gilt unsere Empfehlung, sich parallel auch mit der privaten Nachfolge zu beschäftigen.

ACHTUNG: GESETZE KÖNNEN SICH ÄNDERN

Des Weiteren gilt es zu beachten, dass das Erbschaftsteuerrecht in Deutschland – also in der politischen, gesellschaftlichen und juristischen Diskussion – regelmäßig auf dem Prüfstand steht. Hintergrund ist, dass es immer wieder verfassungsrechtliche Bedenken gibt, insbesondere im Hinblick auf die Gleichbehandlung von Erben und die Bewertung einzelner Vermögensarten. Die steuerlichen Regelungen hierfür können sich in naher Zukunft ändern.

Hinweis:

Bei der Schaffung einer Holding-Struktur, häufig auch als „Spardose“ oder Reinvestitionsvehikel bezeichnet, gilt bei der Einbringung der Anteile – insbesondere im Zusammenhang mit einem geplanten Verkauf – eine Frist von sieben Jahren, bis Sie von allen ertragsteuerlichen Vorteilen profitieren können. Falls Sie eine Kapitalgesellschaft besitzen und Ihre Kinder im Ausland leben, ist gegebenenfalls die Wegzugsbesteuerung von Relevanz. Ein Übersehen dieses Umstandes kann die gesamte Durchführung der Übertragung existenziell gefährden, da die Wegzugsteuer anfallen kann, ohne dass Liquidität fließt.

Dos and Don'ts auf einen Blick

Do:

- Frühzeitig planen
- Testament und Verträge regelmäßig prüfen und deren Auswirkungen kennen
- Rechtliche Gestaltungsspielräume nutzen
- Fachberater hinzuziehen

Don't:

- Auf gesetzliche Erbfolge vertrauen
- Nur einen Erbgang mitdenken

HERAUSFORDERUNG NR. 4: FAMILIENVERMÖGEN ABSICHERN

Sollte man sein gesamtes Vermögen in ein einziges Unternehmen investieren? Bei der Geldanlage alles auf eine Karte setzen? Was aus Anlegersicht abwegig klingt, ist in vielen inhabergeführten Unternehmen eine Selbstverständlichkeit. Denn wer seine Firma selbst gegründet und aufgebaut hat, wer das Familienunternehmen in zweiter oder dritter Generation führt, für den wird der Fortbestand dieses Unternehmens zum Lebenssinn. Alles wird in dieses Ziel investiert: alle Zeit, alle Energie, alles Geld.

Doch wenn das gesamte Familienvermögen im Unternehmen gebunden ist, birgt das zahlreiche Risiken. So ist das Vermögen im Krisenfall nicht vor Gläubigern geschützt. Im Nachfolgefall können Familienangehörige nicht ausbezahlt werden, ohne das Bestehen des Unternehmens zu gefährden. Und auch eine auskömmliche Versorgungssituation des Übergebenden ist in Gefahr, wenn zu wenig Privatvermögen besteht und das Unternehmen weniger Rendite abwirft als erwartet.

DIVERSIFIZIERUNG DIENT DEM SCHUTZ DES FAMILIENVERMÖGENS

Deshalb empfiehlt die Bethmann HAL eine zielorientierte strategische Allokation des Gesamtvermögens. Eine ganzheitlich ausgerichtete Vermögensstruktur, zusammengesetzt aus Liquidität, Anleihen, Aktien, Rohstoffen, aber auch Immobilien und Private Equity bringt nicht nur durchschnittlich höhere Renditen, sondern lässt sich auch leichter unter mehreren Nachkommen aufteilen – ohne dass der Fortbestand des Unternehmens in Gefahr gerät.

Weitere präventive Maßnahmen zum Schutz des Familienvermögens sind Schenkungen, die Übertragung von Vermögenswerten auf mehrere Angehörige, die Gründung einer Familienstiftung und vieles mehr (siehe Grafik, Seite 3). Hierbei sind zwei Dinge zu beachten. Erstens: Einen Königsweg gibt es nicht. Durch die Kombination verschiedener Bausteine sollte für jeden Einzelfall die passende Lösung umgesetzt werden. Zweitens: Es gibt unternehmerische Haftungsthemen, wonach Gläubiger oder Insolvenzverwalter bestimmte Vermögensübertragungen ins Privatvermögen rückgängig machen können. Dabei gelten Anfechtungsfristen von bis zu zehn Jahren. Sie sollten also in guten Zeiten im Sinne des Vermögensschutzes (Asset Protection) handeln, um für schlechte Zeiten vorzusorgen.

Grundsätzlich sollten Sie sich fragen: Bin ich vorbereitet, wenn plötzlich etwas Unerwartetes passiert? Ist die potenzielle Erbschaftsteuerlast bekannt? Liegen geeignete Vollmachten für private und unternehmerische Belange vor? Gerne beraten wir Sie bei der Vorbereitung Ihres individuellen „Notfallkoffers“.

Dos and Don'ts auf einen Blick

Do:

- Gesamtvermögen diversifizieren
- Verschiedene Bausteine zur Asset Protection nutzen
- Vermögensberater hinzuziehen

Don't:

- Alles auf eine Karte setzen
- Erst im Krisenfall handeln

SICHERUNGSSTRATEGIEN FÜR FAMILIENVERMÖGEN

MÖGLICHE BAUSTEINE EINER WIRKSAMEN ASSET PROTECTION⁴



Grundsätzlich sollte man in der Unternehmensnachfolge die Ausgangssituation sondieren, Ziele kommunizieren und konkretisieren, Gestaltungsoptionen prüfen und die Umsetzung konsequent einleiten – alles im Konzert mit geeigneten Partnern.

⁴ Die hier getroffene Anordnung impliziert keine Präferenz einzelner Lösungen und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Bitte nehmen Sie in diesem Sachverhalt Rücksprache mit Ihrem Steuer- oder Rechtsberater.

GANZHEITLICHE BERATUNG DURCH DIE BETHMANN HAL

So viel steht fest: Eine Unternehmensnachfolge ist keine Kleinigkeit. Sie ist ein vielschichtiger Prozess, der komplexe Fragen aufwirft, persönliche Wertvorstellungen und Emotionen berührt. Dass bei der Planung des Übergabeprozesses verschiedene Experten hinzugezogen werden sollten, ist in diesem Whitepaper sicherlich deutlich geworden. Wir als Bethmann HAL können und wollen diese Experten nicht ersetzen. Aber wir legen Wert darauf, die unterschiedlichen Aspekte und Dimensionen der Unternehmensnachfolge von Anfang an mitzudenken.

Wir beraten Sie ganzheitlich, individuell und langfristig – auch generationsübergreifend.

Unsere Beratungsleistungen rund um den Nachfolgeprozess:

- Strategischer Dialog zur Positionierung von Unternehmen
- Erörterung geeigneter Nachfolgeoptionen, bspw. familieninterne Nachfolge oder Stiftungslösungen
- M&A-Beratung zu Verkauf, Akquisition, MBI, MBO sowie Finanzierung für den Unternehmenserwerb
- Kontokorrentkredit sowie kurz- bis mittelfristige Darlehen für Unternehmen
- Diskussion steuer- und gesellschaftsrechtlicher Aspekte von Anteilsübertragungen⁵
- Bei Bedarf Einbindung externer Kanzleien aus unserem Netzwerk
- Ganzheitliche Planung, Strukturierung und Steuerung von Vermögen mit dem Ziel, dieses langfristig zu sichern, zu vermehren und effizient zu übertragen
- Unterstützung bei der Strukturierung unternehmerisch geprägten Vermögens
- Entwicklung von Anlagestrategien und -konzepten
- Vermögensverwaltung oder Investment Advisory

⁵ Eine Rechtsberatung sowie eine steuerrechtliche Beratung findet seitens der Bethmann HAL nicht statt.

UNSERE EMPFEHLUNG: DER WALK OF CHANGE

Das Projekt Walk of Change wurde initiiert vom Wiesbadener Institut für Nachfolgekultur (WINK e.V.). Es richtet sich sowohl an Unternehmer, die über eine Nachfolge nachdenken, als auch an potenzielle Nachfolger – ob familienintern oder -extern.

Die Idee

Die Nachfolge in familiengeführten Unternehmen ist ein entscheidender Punkt für die weitere Entwicklung des Unternehmens. Eine solch wegweisende Entscheidung zu treffen, gelingt am besten, wenn man für einen Moment die gewohnten Bahnen verlässt und sich buchstäblich auf den Weg macht – auf den Walk of Change.

Das Angebot

In einer Umgebung Ihrer Wahl (Wald, Gebirge, Küste etc.) führt Sie der Walk of Change mit etwa drei Stunden Gehzeit über insgesamt zehn Stationen, die jeweils eine Frage bereithalten. So bietet der Walk of Change eine wertvolle Möglichkeit des „In-sich-Gehens“. Er soll ein Startpunkt sein, anstehende Entscheidungen gezielter, entschlossener und zum Wohle aller Beteiligten anzugehen.

Der Weg

Laden Sie die App Walk of Change auf Ihr Smartphone, gehen Sie den Weg allein oder mit Ihrem Berater und beschäftigen Sie sich – angeleitet durch die Fragen in der App – mit den verschiedenen Aspekten der Unternehmensnachfolge. Die Bethmann HAL begleitet Sie gerne dabei.

Apple App Store:



Google Play Store:



KONTAKTIEREN SIE UNS

Maximilian Kleyboldt

Direktor
Senior Wealth Planner, CFP®

maximilian.kleyboldt@de.abnamro.com

Wilhelm Weber

Direktor
Senior Banker Entrepreneur & Enterprise

wilhelm.weber@de.abnamro.com

Ihre Privatbank

Gegründet im Jahr 1712 zählt die Bethmann HAL zu den ältesten Privatbanken und den führenden Anbietern von Private Banking in Deutschland.

Eine Privatbank zu sein, bedeutet für uns nicht nur, über exzellente Kapitalmarktkompetenz zu verfügen. Es bedeutet vor allem auch viel Erfahrung in der vertrauensvollen Begleitung von Kunden mit unterschiedlichsten und oft anspruchsvollen Fragen – vom Privatkunden über den Unternehmer bis hin zur gemeinnützigen Stiftung.

Trotz unserer langen Tradition ist eine wichtige Devise, nicht in der Vergangenheit zu verharren, sondern stets nach vorne zu denken und auch zu handeln. Dabei profitieren unsere Kunden von unserem internationalen Netzwerk ebenso wie von unserer konsequent nachhaltigen Ausrichtung.

Unsere Leistungen auf einen Blick:

- Vermögensverwaltung – Mehrwert durch Einzelwerte und Nachhaltigkeit
- Individuelle Wertpapierberatung vor Ort
- Vermögens- und Nachfolgeplanung
- Private Equity, Immobilien, Kredite und Versicherungen
- Unternehmerberatung
- Philanthropie- und Stiftungsberatung