

PRIVATE FINANZPLANUNG

Die private Finanzplanung - ein Baustein der Unternehmensnachfolge

Die Unternehmensnachfolge ist ein Dauerthema der letzten Jahre und wird in Zukunft noch weiter an Bedeutung zunehmen. Der Unternehmer muss einen Nachfolger finden und zusätzlich die komplexen Fragestellungen rund um den Unternehmensübergang regeln. Welchen Beitrag kann hierbei die private Finanzplanung leisten?

Spannungsfeld der Unternehmensnachfolge

Zum Ende eines langen und hoffentlich erfolgreichen Unternehmersdaseins stellen sich diverse neue Herausforderungen. Der Unternehmer muss sich mit dem Gedanken anfreunden, sich von seinem Lebenswerk zu trennen und einen geeigneten Nachfolger finden. Bestenfalls ist dieser in der Familie zu finden, allerdings

geht der Anteil der familieninternen Nachfolgen im Zeitverlauf kontinuierlich zurück. Daher muss häufig ein externer Nachfolger gefunden werden. Auf der Unternehmensbörse NEXXT-CHANGE stehen derzeit 5611 Verkaufsangeboten 1227 Kaufgesuche für Unternehmen gegenüber – die potenziellen Nachfolger sind demnach leider deutlich in der Unterzahl.

Ist der geeignete Nachfolger gefunden, gilt es eine Vielzahl an Themen zu klären. Bei einer familieninternen Nachfolge sind dies häufig Themen wie die schenkungsteuerliche Verschonungsfähigkeit des Betriebsvermögens, die Vermeidung von ungeplanten Ertragsteuerbelastungen bei der Betriebsübergabe oder die Wahl der passenden Rechtsform für den Nachfolger. Bei einem externen Nachfolger rückt demgegenüber eher die Findung eines realistischen Kaufpreises, die Durchführung einer Due-Diligence, die ertragsteuerliche Optimierung des Exits oder die Finanzierung des Kaufpreises durch den Käufer in den Fokus. Die beispielhaft genannten Themen müssen vielfach in kurzer zeitlicher Abfolge oder parallel geklärt werden.

LARS TEGTMEYER

Gehrke Econ
Steuerberatungsgesellschaft mbH
Hannover

BANKBETRIEBSWIRT

Lars Tegtmeyer ist gelernter Bankkaufmann und absolvierte sowohl seinen Bankbetriebswirt wie auch den Certified Financial Planner® berufsbegleitend an der Frankfurt School of Finance and Management. Nach langjähriger Tätigkeit im Private Banking einer Bank verantwortet er seit 2012 bei Gehrke Econ die Bereiche Finanz- und Vermögensnachfolgeplanung.



Altersversorgung des Unternehmers

Während des Nachfolgeprozesses taucht in vielen Fällen die Frage nach der Altersversorgung des Unternehmers auf. Wenn das Unternehmen familienintern verschenkt werden soll, ist es oft fraglich, ob die Altersversorgung bereits über die sonstigen Vermögenswerte abgesichert ist? Daran schließen sich meist weitere Fragen an. Sollte vor der Übergabe noch Kapital aus der Gesellschaft entnommen oder ausgeschüttet werden? Wie hoch muss der Betrag sein, damit der Ruhestand gesichert ist? Andererseits benötigt auch der Nachfolger Kapital und die Fortführung des Unternehmens soll nicht gefährdet werden. Natürlich können auch laufende Zahlungen an den Abgebenden vereinbart werden, aber auch hier bleibt die Höhe der notwendigen Zahlungen unter Umständen unklar. Der eine oder andere möchte die unternehmerische Verantwortung gern schon vor dem Erreichen des „Rentenalters“ abgeben, aber reicht der Verkaufserlös hierfür aus oder sollte man vielleicht noch ein paar Jahre weiterarbeiten?

Ferner verliert der Unternehmer sein gewohntes finanzielles Umfeld. Gewinne werden im Unternehmen stehen gelassen, anstatt diese im Privatvermögen anzulegen. Oft wird angeführt, dass die Rendite im eigenen Unternehmen höher ist als bei Kapitalmarktanlagen. Kurzfristiger Finanzbedarf kann über Gesellschafterdarlehen oder Entnahmen abgedeckt werden, anstatt bei der Bank ein Darlehen zu beantragen. Nach der Betriebsübergabe fällt jedoch die Anlage- und Finanzierungsfunktion des Unternehmens weg. Darüber hinaus stellt sich die Frage nach der Anlage des Verkaufserlöses, soll in Versicherungen, Aktien oder vielleicht Immobilien investiert werden?

Unternehmensnachfolge gerät ins Stocken

Im Gegensatz zu betrieblichen Investitionen werden im Privatvermögen selten vorab Planungsrechnungen aufgestellt und die Rentabilität berechnet. Das Unternehmen ist meist Haupteinkommensquelle und wesentlicher Vermögensbestandteil, daher hat es absolute Priorität was Zeit und Arbeitskraft des Unternehmers angeht. Private Finanzangelegenheiten werden demgegenüber häufig spontan,

anlassbezogen oder nebenbei geregelt. Aus diesem Grund fällt es oft schwer das Zusammenwirken der verschiedenen privaten Vermögensbausteine zu quantifizieren. Kann der Unternehmer für sich selbst die Frage nach der Höhe seiner zukünftigen, kumulierten Nettoeinnahmen – nach erfolgter Unternehmensübergabe – sowie der Höhe der laufenden Ausgaben nicht eindeutig beantworten, gerät der Nachfolgeprozess vielfach ins Stocken. Denn bei einer unklaren Zukunft fällt es schwer, sein Unternehmen abzugeben. In vielen Fällen werden diese Hemmnisse jedoch nicht kommuniziert, da private Finanzangelegenheiten selbstverständlich nicht mit dem Käufer des Unternehmens diskutiert werden. Daher kommt es vor, dass andere Themen vorgeschoben werden. Selbst bei einer innerfamiliären Nachfolge wird dies nicht immer offen ausgesprochen.

An diesem Punkt ist es wichtig, erst einmal die Unklarheiten aus dem Weg zu räumen und anschließend mit der Unternehmensnachfolge fortzufahren. Noch besser ist es natürlich, diese Themen im Vorfeld zu klären und mit klaren finanziellen Rahmenbedingungen in den Nachfolgeprozess zu gehen.

Planungssicherheit schaffen mit einer privaten Finanzplanung

Eine private Finanzplanung kann dabei helfen, die Vermögenswerte des Unternehmers transparent darzustellen und Planungssicherheit mit einer konsolidierten Liquiditätsanalyse zu schaffen. Ähnlich wie beim Unternehmen beginnt die private Finanzplanung mit einer Inventur der Vermögenswerte, der vorhandenen Verträge und sonstigen Versorgungsansprüche. Hierbei werden alle Vermögenswerte, angefangen beim Unternehmen, Kontoguthaben, Wertpapieranlagen, Versicherungen, Immobilien, Beteiligungen bis hin zu Edelmetallen, Kryptowährungen oder Darlehen in einem privaten Vermögensstatus zusammengefasst. Sämtliche Einnahmen und Ausgaben, die sich aus den vorgenannten Vermögenswerten ergeben sowie die Lebenshaltungskosten und sonstige Positionen werden in eine Liquiditätsplanung einbezogen.

Parallel werden mit dem Unternehmer seine finanziellen Ziele und Wünsche sowie die Prämissen der Planung abgestimmt, wie zum Beispiel das gewünschte Budget für die Lebenshaltung, die erwartete Inflationsrate, Haben- und Sollverzinsungen, Wertpapierrenditen, Entwicklung von Mieterträgen oder Rentenzahlungen. Mit Unterstützung eines Finanzplanungsprogramms kann anschließend die Vermögens- und Liquiditätsentwicklung über die nächsten Jahrzehnte abgebildet werden. Selbstverständlich unter Berücksichtigung von Inflation, Zinsentwicklung und Steuerzahlungen. Ziel ist es hierbei, die Vermögens- und Liquiditätsentwicklung soweit wie möglich zusammen zu fassen und die Frage zu beantworten, ob die gewünschten finanziellen Ziele erreicht werden können.

Auf Basis der Planung können dann darüber hinaus, unter Berücksichtigung der bestehenden Vermögens- und Liquiditätsstruktur, z. B. Vorschläge zur Anlage des Verkaufserlöses, Verbesserung der Liquiditätsentwicklung oder Vermeidung von Risiken in der Vermögensstruktur besprochen werden. Bei Bedarf können verschiedene Szenarien der Finanzplanung erstellt und miteinander verglichen werden. Auf Wunsch begleitet der Finanzplaner selbstverständlich die Umsetzung der Finanzplanung und steht auch in der Zukunft für Fragen und Aktualisierungen der Planung zur Verfügung.

Fazit

Grundsätzlich ist das Leben nur begrenzt planbar, aber die private Finanzplanung stellt dem Unternehmer eine fundierte Grundlage für seine privaten Finanzentscheidungen zur Verfügung und kann somit ein wertvoller Baustein der Unternehmensnachfolge sein. Generell gilt: Unternehmensnachfolge ist Teamarbeit! Ihr Team sollte sämtliche steuerlichen, rechtlichen und wirtschaftlichen Aspekte der Unternehmensnachfolge für Sie vernetzt betrachten können – idealerweise aus einer Hand.