

Online-Seminar „Steuroptimierung in der Unternehmensnachfolgeberatung“

- Das Webinar startet pünktlich um 16:00 Uhr!
- Ihr Mikrofon ist stumm geschaltet.
- Sie können Fragen über die Chatfunktion stellen.

Wir werden uns bemühen, diese am Ende des Webinars zu beantworten!

Ihre Referenten:



Dipl.-Betriebswirt . LL.M.
(Unternehmensnachfolge, Erbrecht und Vermögen)

Frank Hansen

Wirtschaftsprüfer. Steuerberater .
Fachberater für Unternehmensnachfolge
(DStV e.V.) .
CFP Certified Financial Planner



Dipl.-Kaufmann

Jan-Ole Timm

Unternehmensberater
ttp Unternehmensberatung

2. Fall:

Nachfolge innerhalb des Unternehmens

***„Wann und an wen können wir
unseren Handwerksbetrieb übergeben
und
wie bekommen wir einen adäquaten Kaufpreis?“***

Firmeninhaber – Ltd. Angestellter - Belegschaft

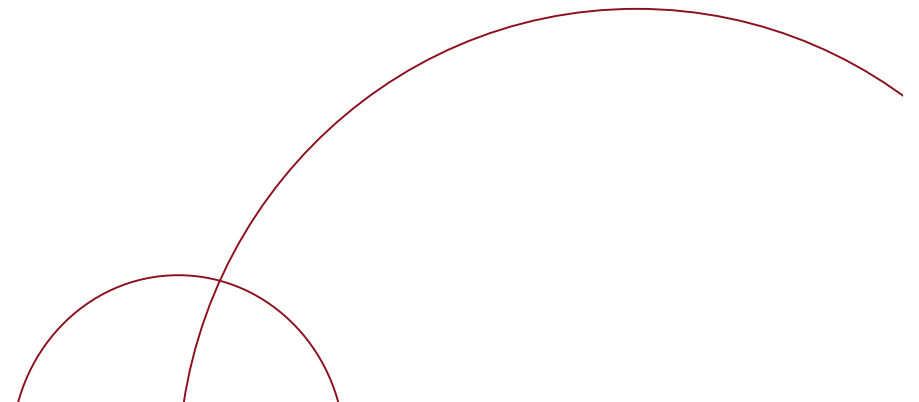
ttp . Im Kreis der Strategen

Steuerberatung . Wirtschaftsprüfung . Rechtsberatung . Unternehmensberatung . www.ttp.de
Rathausplatz 15 . 24937 Flensburg . T 0461 1454-0 . F 0461 1454-292 . flensburg@ttp.de

ttp 
Im Kreis der Strategen.

Agenda

1. Zahlen, Daten, Fakten
2. Ausgangssituation
3. Ziele
4. Planungsrechnung + Firmenbewertung
5. Identifikation des Nachfolgers + Übergabemodell (Konditionen, Zeitpunkt etc.)
6. Private Finanzplanung Verkäufer
7. Businessplanerstellung inkl. Finanzierungskonzept und Bankengespräche
8. (Zwischen-) Fazit
9. Nächste Schritte
10. Zeitplan
11. Kostenplan
12. Nutzenbewertung
13. Ausblick

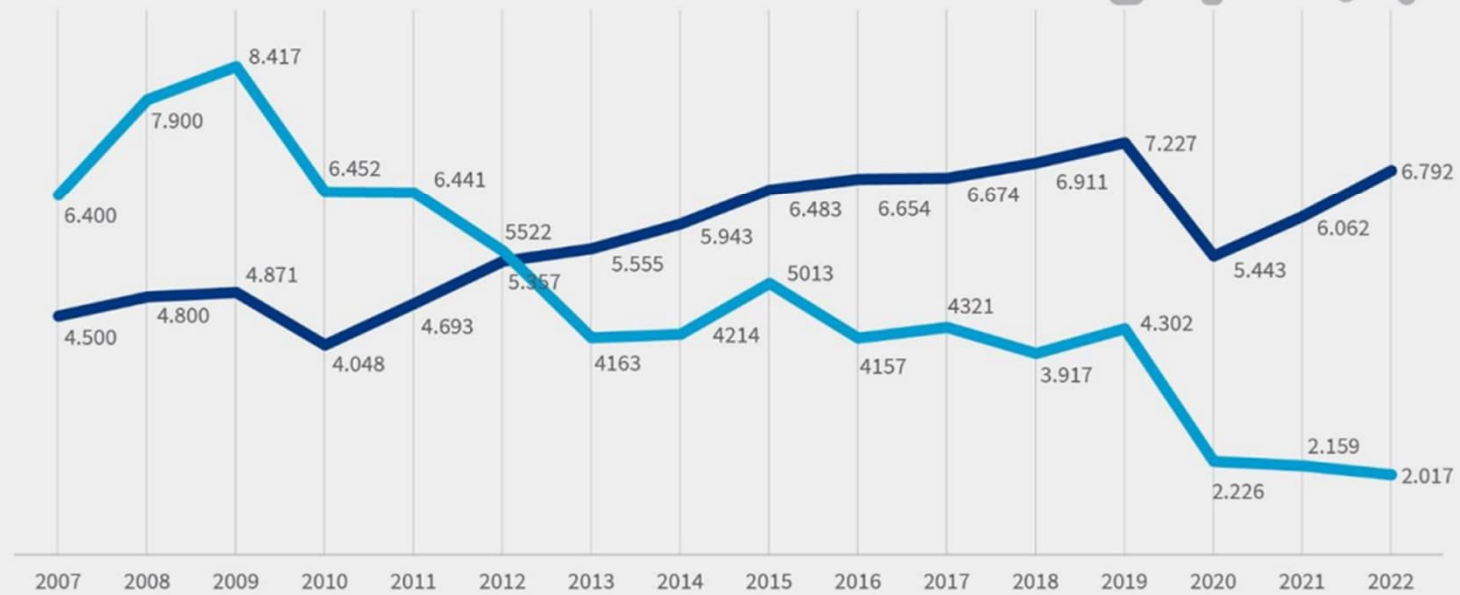


Zahlen, Daten, Fakten

Mehr Unternehmen, weniger Interessierte

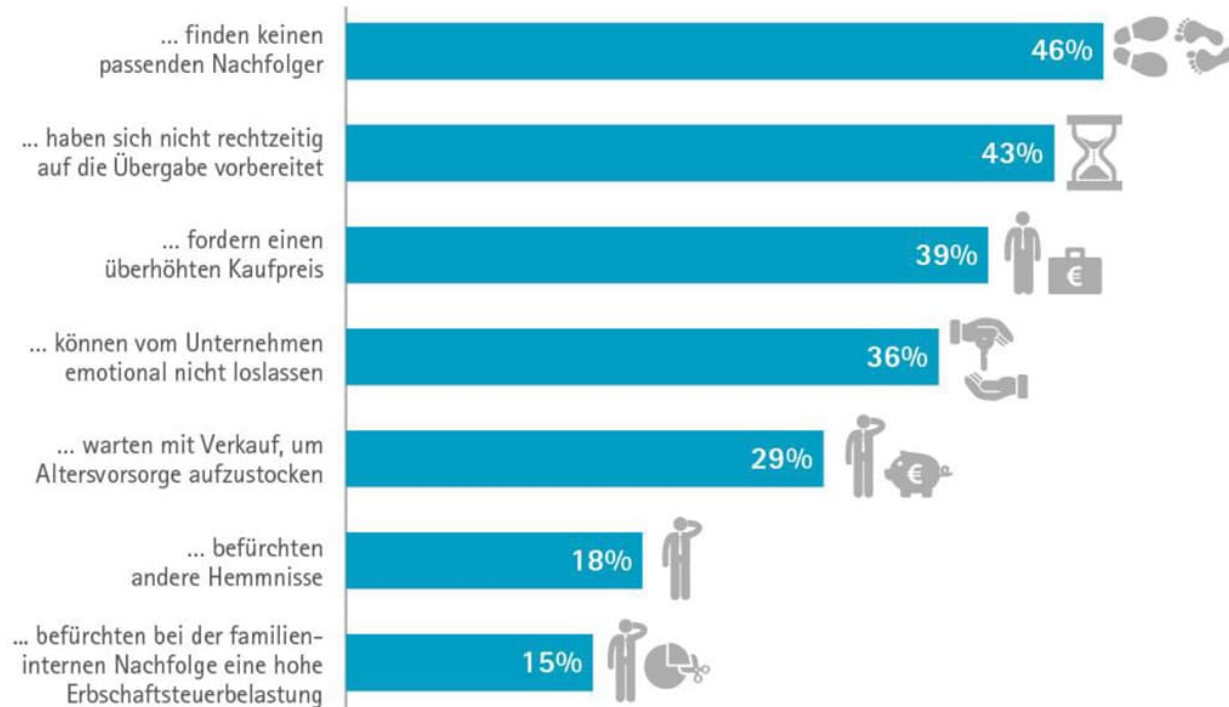
2022: Senior Unternehmer/innen und Übernahmeinteressierte in der IHK-Beratung

■ Senior-Unternehmer/innen ■ Übernahmeinteressierte



Emotionen und das liebe Geld

2022: So viel Prozent der Senior-Unternehmer/innen ...



Ausgangssituation

„Wieviel ist mein Betrieb wert?“

„Wie und wann leite ich die Nachfolge ein?“

„Wie sieht es steuerlich aus?“

„Wie übergebe ich den Betrieb - sofort oder sukzessive?“

„Welche Interessen muss ich noch im Auge behalten?“

„Wie stelle ich die Zukunft meiner Angestellten sicher?“

„Wer kommt als Nachfolger infrage?“

„Reicht es für die Rentenphase?“

„Welche rechtlichen Aspekte muss ich berücksichtigen?“



Ziele

Verkäufer „Peter Petersen“:

- 1.) Erhalt eines adäquaten Kaufpreises; aber keine Gewinnmaximierung.
- 2.) Private Versorgungssicherheit nach Übergabe des Unternehmens.
- 3.) Steueroptimierte Nachfolgeregelung.
- 4.) Fortgang der Firma sicherstellen = Versorgungssicherheit der langjährigen Angestellten.

Übernehmer „Max Müller“:

- 1.) Übernahme eines profitablen und etablierten Unternehmens zu fairen Konditionen.
- 2.) Ressourcenschonende, realisierbare Existenzgründung („bankable“) ohne Eigenkapital.
- 3.) Monetärer Ausgleich für Unternehmerrisiken
- 4.) Absicherung der jungen Familie.
- 5.) Steueroptimierte Nachfolgeregelung.

Finanzamt:


- 1.) Soll von der Nachfolge nicht profitieren (Regelfall!), sondern Übergabe „sponsern“

Bank:

- 1.) Soll als Sparringspartner fungieren und frühzeitig informiert werden.



Planungsrechnung + Firmenbewertung

- In einem **mehrstufigen Prozess** wurden die nächsten drei Geschäftsjahre der „Peter Petersen GmbH“ vorsichtig und objektiv geplant.
 - Hierbei wurden auch unternehmensspezifische Besonderheiten wie z.B. zukünftige, markgerechte Pachtzahlungen für die Werkstatt- und Bürogebäude oder eine betriebsnotwendige Personalplanung (Stichwort: Familienmitglieder) berücksichtigt, um den **nachhaltig zu erzielenden Gewinn** zu ermitteln, der gleichzeitig auf den Nachfolger **übertragbar** ist.
 - Die Planungsergebnisse dienen einerseits als Basis für die folgende **Firmenwertindikation** und folgerichtig für eine ausgewogene **Kaufpreisfindung**.
 - Darüber hinaus konnte anhand der Planungsergebnisse beurteilt werden, in welcher Höhe **Eigenkapital in der GmbH** verbleiben sollte.
 - Weiterhin ermöglichen die Ergebnisse und Erkenntnisse aus der Planung einen zukünftigen **Soll-Ist Abgleich** und dienen als Grundlage für den zu erstellenden **Businessplan**.
 - In diesem Praxisfall wurde der Handwerksbetrieb mittels **Multiplikatorenverfahren** und dem **vereinfachten Ertragswertverfahren** bewertet.
 - Da die Gewinnmaximierung nicht die oberste Priorität hatte, wurde von dem Verkäufer eine **Kaufpreisforderung** am unteren Ende der Bewertungsspanne formuliert.
 - Diese Kaufpreisforderung wurde im späteren Projektverlauf für die **private Vermögensplanung** als einmaliger Zufluss simuliert.
- 

Identifikation des Nachfolgers + Übergabemodell

- Herr Max Müller ist seit ein paar Jahren bei der Firma Peter Petersen GmbH in **leitender Funktion** (Bauleiter) angestellt und wurde seinerzeit auch mit der **Perspektive „Nachfolge“** eingestellt und sukzessive unter Mithilfe/ Anraten von ttp mit zunehmenden **Verantwortlichkeiten** ausgestattet.
- Er ist ausreichend jung, in der Region fest verwurzelt sowie **fachlich, kaufmännisch und persönlich geeignet**, die Nachfolge anzutreten. Gleichzeitig ist er bei der Belegschaft anerkannt und bei Lieferanten und Kunden bekannt.
- Herr Max Müller erwirbt die GmbH zu einem Preis von insgesamt **€ 750.000,-**. Die GmbH soll zum Übergabezeitpunkt mit einem **Eigenkapital in Höhe von € 100.000,-** ausgestattet sein. In dem Kaufpreis sind sowohl die technischen Anlagen, die Maschinen und die Büro- und Geschäftsausstattung, der Warenbestand, als auch ein Firmenwert (z.B. Kundenstamm, Markenname, Lizenzen, Lieferantenverträge, Mitarbeiterstamm etc.) inbegriffen.
- Die **Pensionszusage** für Peter Petersen muss zum Übergabezeitpunkt aus der GmbH herausgelöst werden.
- Als **Übernahmezeitpunkt** ist der 01. Juli geplant...ab diesem Zeitpunkt ist Max Müller alleiniger geschäftsführender Gesellschafter und „**Chef**“.
- Die Werkstatt- und Bürogebäude werden für die nächsten 10 Jahre von der GmbH zu einem **marktgerechten Pachtzins** gepachtet. Zusätzlich erhält der Pächter eine einseitige Verlängerungsoption über weitere 5 Jahre.
- Der Verkäufer Peter Petersen wird dem Nachfolger Max Müller für **2 Jahre beratend** als angestellter Geschäftsführer zur Seite stehen, um eine bestmögliche Übergabe sicherzustellen.
- **Kommunikation** nach innen + außen → **Fortbestand** der Firma ist **sichergestellt!**

Finanzplanung

- Die **private Finanzplanung** wurde in dem vorliegenden Fall in Bezug auf Vermögen / Liquidität / Steuern aktualisiert und gem. des Übergabemodells modelliert.
- Der geplante **Verkaufserlös**, die zukünftige **Pacht** als auch das **Geschäftsführergehalt** wurde in eine detaillierte private **Finanzplanung** integriert, um die langfristige Liquiditäts- und Vermögenssituation des Verkäufers zu modellieren.
- Darüber hinaus wurden **Planungsprämissen** definiert, wie Vermögen und Kapital in Zukunft ratierlich und rentabel anzulegen sind.
- Die Umsetzung der Planungsprämissen obliegt der Bank bzw. dem Finanzdienstleister. Auch hier wird eine enge Zusammenarbeit angestrebt.
- **Fazit:** Eine Nachfolge ist unter den getroffenen Annahmen und des skizzierten Übergabemodells möglich. **Die Versorgungssicherheit des Verkäufers ist sichergestellt.**

ttp AG Steuerberatungsgesellschaft



(82018)

Liquiditätsentwicklung gesamt

EUR	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Liquidität aus Betrieben	217.756	232.244	235.105	168.803	168.803	168.803	177.500	42.500
Betriebe	217.756	232.244	235.105	168.803	168.803	168.803	177.500	42.500
(0901)	195.256	209.744	212.605	146.303	146.303	146.303	135.000	0
eigene Entnahmen	195.256	209.744	212.605	146.303	146.303	146.303	0	0
Veräußerungserlös	0	0	0	0	0	0	135.000	0
(0902) - keit bis 2	22.500	22.500	22.500	22.500	22.500	22.500	22.500	22.500
eigene Entnahmen	22.500	22.500	22.500	22.500	22.500	22.500	22.500	22.500
(0903) - 28 + 202	0	0	0	0	0	0	20.000	20.000
eigene Entnahmen	0	0	0	0	0	0	20.000	20.000

Businessplanerstellung inkl. Finanzierungskonzept

- Die **Kaufpreisforderung in Höhe von € 750.000,-** ist am unteren Ende der marktüblichen Wertspanne angesiedelt und somit für Max Müller erschwinglich und für eine begleitende Bank grundsätzlich finanzierbar.
 - Die planerischen Ergebnisse für die kommenden drei Geschäftsjahre sind zudem **komfortabel ausreichend**, um den betrieblichen als auch privaten Kapaldienst zu bedienen.
 - Dennoch bleibt das Problem des **fehlenden Eigenkapitals** des Nachfolgers.
 - Da Banken und Sparkassen bei Existenzgründungsvorhaben einen adäquaten Eigenkapitaleinsatz wünschen, ist Peter Petersen bereit, seinem Nachfolger ein nachrangiges **Verkäuferdarlehen in Höhe von € 112.500,- (= 15%)** zur Verfügung zu stellen.
 - Das Verkäuferdarlehen wurde mit einem **qualitativen Rangrücktritt** (= eigenkapitalähnliche Mittel) ausgestattet, erfüllt somit die Kriterien der KfW und berechtigt zur Inanspruchnahme des haftungsfreigestellten Kreditprogramms „ERP-Kapital für Gründung“ in Höhe von **€ 225.000,- (= 30%)**.
 - Es sind dann „lediglich“ noch **€ 412.500,- (= 55%)** + eine Betriebsmittellinie in Höhe von € 100.000,- über die Hausbank einzuwerben. Hierfür wurde eine **Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein** über 70% eingeplant, so dass für die finanzierende Bank ein überschaubarer Blankoanteil von rd. € 150.000,- zu nehmen ist.
 - Durch diese **diversifizierte Finanzierungsstruktur** in Kombination mit einem fähigen Nachfolger und einem nachhaltigen Geschäftsmodell konnte eine Bank von dem **Nachfolgekonzept** überzeugt werden.
- 

(Zwischen-)Fazit

Verkäufer „Peter Petersen“:



- 1.) Erhalt eines adäquaten Kaufpreises; aber keine Gewinnmaximierung.
- 2.) Private Versorgungssicherheit nach Übergabe des Unternehmens.
- 3.) **Steueroptimierte Nachfolgeregelung.**
- 4.) Fortgang der Firma sicherstellen = Versorgungssicherheit der langjährigen Angestellten.

Übernehmer „Max Müller“:



- 1.) Übernahme eines profitablen und etablierten Unternehmens zu fairen Konditionen.
- 2.) Ressourcenschonende, realisierbare Existenzgründung („bankable“) ohne Eigenkapital.
- 3.) Monetärer Ausgleich für Unternehmerrisiken
- 4.) Absicherung der jungen Familie.
- 5.) **Steueroptimierte Nachfolgeregelung.**

Finanzamt:

- 1.) Soll von der Nachfolge nicht profitieren (Regelfall!), sondern Übergabe „sponsern“

Bank:



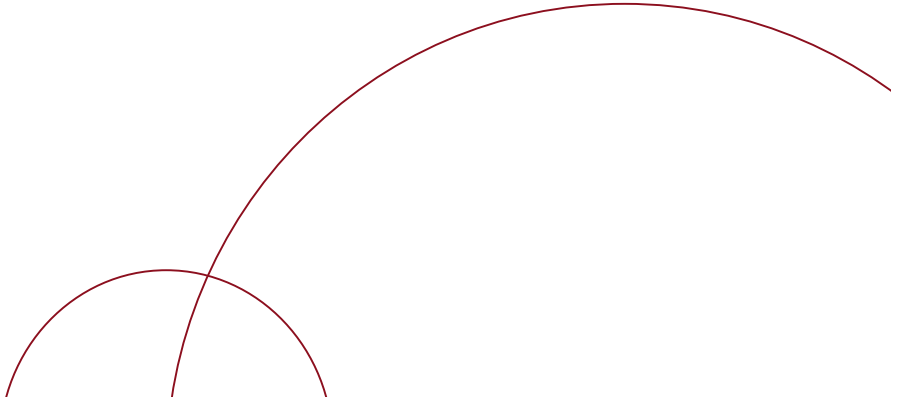
- 1.) Soll als Sparringspartner fungieren und frühzeitig informiert werden.



Nächste Schritte

- **Folgetermin**, um Fragen zu klären und Verständnis für das Modell zu vertiefen; evtl. Einweihung der Ehefrauen und anderer Familienangehörige.
→ **Transparenz** und **Familienfrieden**
- Überprüfung durch Sachverständigen Dritten (befreundeter Steuerberater des Käufers).
- Vertragliche Vereinbarungen bis 30.06.:
 - 1.) **Kaufvertrag** zum 01.07.
 - 2.) **Darlehensvertrag** inkl. Tilgungsplan und Rangrücktrittsvereinbarung
 - 3.) **Pachtvertrag** (z.B. Inflationsklausel einfügen, Verlängerungsoptionen, Verantwortlichkeiten)
 - 4.) **Satzungsanpassung** inkl. Anmeldung Transparenzregister / Handelsregister
 - 5.) **Geschäftsführerverträge** für Max Müller und Peter Petersen
 - 6.) Anpassung **Testament** der Eheleute Peter Petersen
 - 7.) Neues **Testament** für Eheleute Max Müller → was passiert mit der Firma?
 - 8.) **Ehevertrag** für den Übernehmer z.B. modifizierte Zugewinnngemeinschaft etc.
 - 9.) **Betreuungsvollmachten** für alle beteiligten Personen
 - 10.) Diverse **Nebenverabreden** (z.B. zeitlicher Aufwand)
- **Abwicklung/ Auflösung der Pensionsverpflichtungen** aus der GmbH mittels Netzwerkpartner von ttp.
- Termin mit der **Hausbank** und einem **Netzwerkpartner von ttp**, um private Vermögensplanung für den **Verkäufer** in die **Umsetzung** zu bringen.
- Termin mit der **Hausbank** und einem **Netzwerkpartner von ttp**, um für den **Übernehmer** die Vorsorgesituation zu analysieren und rechtzeitig zu gestalten – Stichwort: Risikolebensversicherung.

Zeitplan

- | | | |
|---|--------|---|
| • Kick-Off Veranstaltung | 30.09. | ✓ |
| • Projektskizze „Mindset entwickeln“ | 30.10. | ✓ |
| • Planungsrechnung | 31.12. | ✓ |
| • Firmenwertindikation = Kaufpreisforderung | 31.12. | ✓ |
| • Entwicklung eines Übergabemodells | 31.12. | ✓ |
| • Ruhestandsplanung VPlan48 | 31.12. | ✓ |
| • Begleitung und Moderation der Gespräche zw. Käufer und Verkäufer | 28.02. | ✓ |
| • Businessplanerstellung | 28.02. | ✓ |
| • Begleitung Bankengespräche | 30.04. | ✓ |
| • Umsetzung der Transaktion
(u.a. betriebliche Vertragsangelegenheiten) | 30.06. | ✓ |
| • Private Vertragsangelegenheiten
(Testamente, Ehevertrag, Vollmachten etc.) | 30.06. | ✓ |
- 

Kostenplan

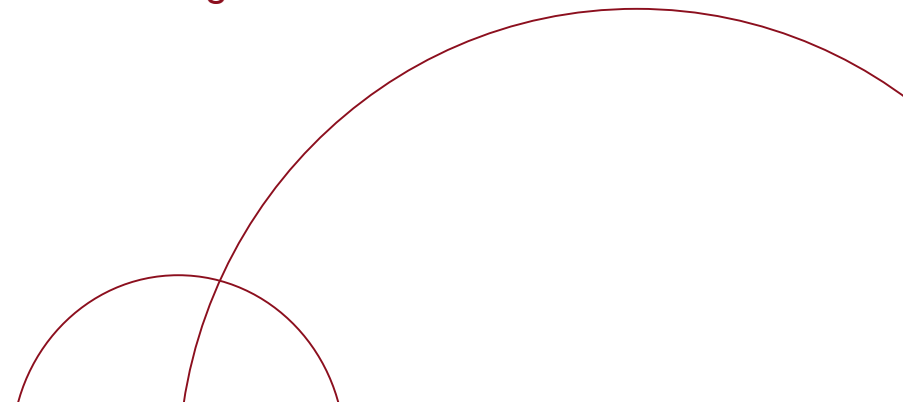
• Kick-Off Veranstaltung	nach Zeitaufwand
• Projektskizze „Mindset entwickeln“	€ 2.500,-
• Planungsrechnung	€ 2.500,-
• Firmenwertindikation = Kaufpreisforderung	€ 2.500,-
• Ruhestandsplanung VPlan48	€ 7.500,-
• Entwicklung eines Übergabemodells	€ 7.500,-
• Begleitung und Moderation der Gespräche	nicht gesondert
• Businessplanerstellung	€ 12.500,-
• Begleitung Bankengespräche	nicht gesondert
• Umsetzung der Transaktion (u.a. Vertragsangelegenheiten)	nach Zeitaufwand*
• Private Vertragsangelegenheiten (Testamente, Ehevertrag, Vollmachten etc.)	nach Zeitaufwand*

* und nach gesetzlicher Notarordnung



Mandantennutzen und Honorar

- Die vorher definierten Interessen der Beteiligten dienten als Leitfaden, wurden dementsprechend berücksichtigt und in diesem Fall größtenteils befriedigt.
- Durch die moderate Kaufpreisforderung und das diversifizierte Finanzierungskonzept wurde eine Existenzgründung ohne Eigenkapital realisiert.
- Steuerliche, betriebswirtschaftliche Optimierung durch:
 - ???
- Gemeinsame Übergangsphase sichert einen reibungslosen Übergang und den Fortbestand der Firma.
- Der Nutzen für die Mandanten übersteigt die Kosten signifikant.
- Hohe Transparenz bei Projektstart durch klaren Fahrplan und „Preisschildern“ an den einzelnen Projektschritten.
- Für die Bank bestehen neben den Existenzgründungsfinanzierungen sowohl auf Seiten des Verkäufers als auch auf Seiten des Nachfolgers signifikante Beratungsansätze in den Themen Kapitalanlage, Vorsorge und Versicherung.



SAVE THE DATE 05. November 2024 um 16 Uhr

**Firmennachfolge
rechtzeitig vorbereiten!**

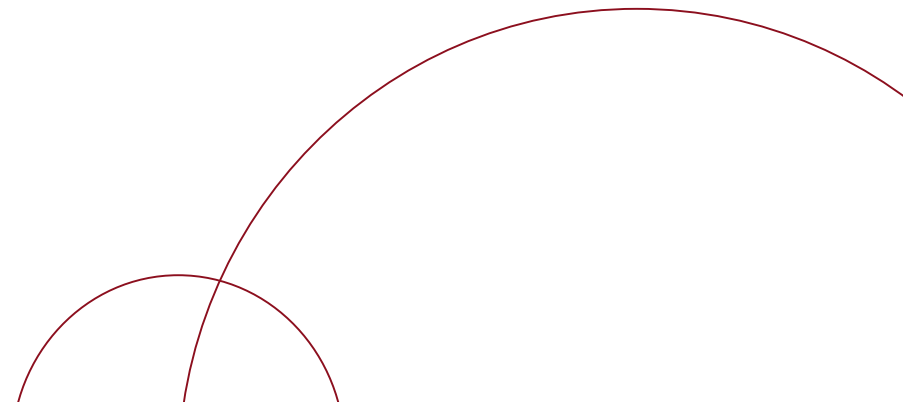
„Wann leite ich eine Nachfolge ein bzw. wie kann ich rechtzeitig die nötigen Weichen stellen?“

Firmeninhaber – Familie – Belegschaft – Steuerbüro



Geplante Inhalte am 05.11 2024 um 16 Uhr

- Das richtige Mindset beim Verkäufer entwickeln.
- Werttreiber identifizieren, um den Firmenwert zu steigern.
- Potenzielle Nachfolger identifizieren und rechtzeitig aufbauen.
- Altersvorsorge sichern und Ruhestandsplanung optimieren.
- Prozessablauf strukturieren + Handlungsempfehlungen definieren:
Planungsrechnung, Investitionsplanung, Mitarbeiterplanung, Finanzierungsstruktur,
Vertragskonstellationen.
- Notfallkoffer mit Vollmachten und Testament.



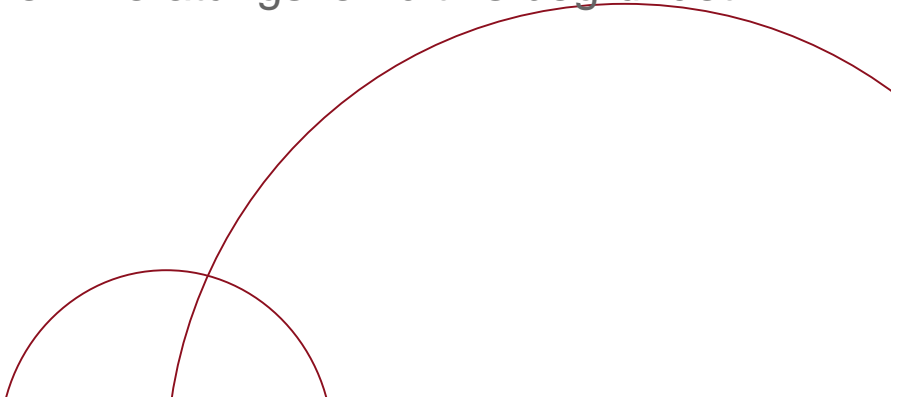
Rechtliche Hinweise / Disclaimer

Allgemeine Haftungsbeschränkung

Die Inhalte dieses Webinars werden mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Der Anbieter übernimmt jedoch keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Inhalte. Die Nutzung der Inhalte des Webinars erfolgt auf eigene Gefahr des Nutzers.

Haftung für Inhalte

Trotz sorgfältiger Zusammenstellung der Informationen besteht keine Gewähr für deren Vollständigkeit, Richtigkeit und Aktualität. Einschätzungen und Bewertungen stellen allein die Meinung des Verfassers dar und können sich seit der Ausarbeitung geändert haben. Die dargestellten Informationen, Zahlen und Aussagen dienen ausschließlich der Illustration realer Praxisfälle und richten sich nicht an eine einzelne Person. Unter keinen Umständen sollten diese als konkrete rechtliche oder steuerliche Beratung oder Handlungsempfehlung verstanden werden. Es wird kein Beratungsverhältnis begründet.



Frank Hansen

Vorstand . Partner

○ **Qualifikation:**

Dipl.-Betriebswirt . Wirtschaftsprüfer . Steuerberater . LL.M.
Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV e.V.)
Fachberater für Vermögensgestaltung (DStV e.V.)
Zertifizierter Testamentsvollstrecker (AGT)
CFP® CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Professional
CFEP

○ **Position:**

Niederlassungsleiter Schleswig und Husum
Leiter Fachbereich Niederlassungs-Strategien

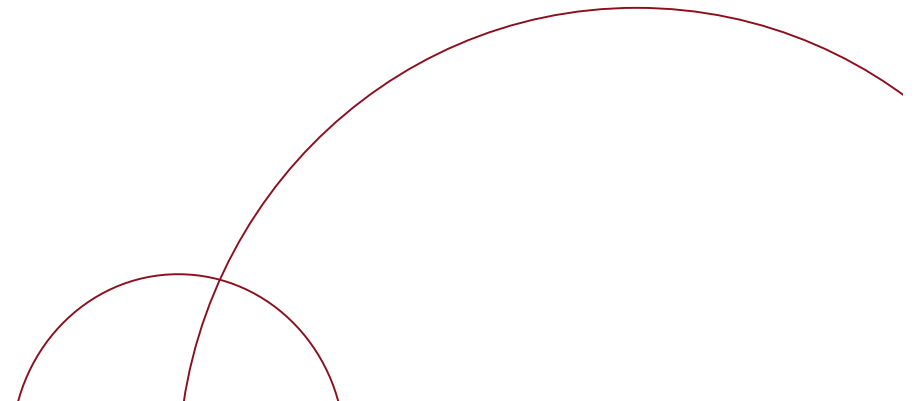
○ **bei ttp seit:** 1994

○ **Beratungsschwerpunkte:**

Umfassende steuerliche Beratung von mittelständischen Unternehmen
Steuergestaltungsberatung
Beratung in allen Fragen der betrieblichen und privaten Altersversorgung
Finanz- und Vermögensplanung als transparenzorientierte Darstellung
der betrieblichen und privaten Vermögenssituation

○ **Kontaktdaten:**

Telefon: +49 4621 9646-0
E-Mail: f.hansen@ttp.de



Jan-Ole Timm

Unternehmensberater

- **Qualifikation:**
Dipl.-Kaufmann
- **Position:**
Unternehmensberater, ttp Unternehmensberatung
- **bei ttp seit:** 2021
- **Beratungsschwerpunkte:**
Unternehmensbewertung
Rentabilitäts- Liquiditäts- und Bilanzplanung
Finanzierungs- und Fördermittelberatung
Unternehmensplanung
Private Finanz- und Vermögensplanung
- **Kontaktdaten:**
Telefon: +49 4621 9646-0
E-Mail: j-o.timm@ttp.de



Flensburg

Rathausplatz 15 . 24937 Flensburg
T 0461 1454-0 . F 0461 1454-292
flensburg@ttp.de

Skandinavien-Bogen 6 . 24983 Handewitt
T 0461 1454-0 . F 0461 1454-523
lohnabrechnung@ttp.de

Süderbrarup

Kappelner Straße 46 . 24392 Süderbrarup
T 04641 9266-0 . F 04641 9266-66
suederbrarup@ttp.de

Schleswig

Flensburger Straße 21 . 24837 Schleswig
T 04621 9646-0 . F 04621 9646-21
schleswig@ttp.de

Husum

Robert-Koch-Straße 18 . 25813 Husum
T 04841 8934-0 . F 04841 8934-5
husum@ttp.de

Berlin

Leibnizstraße 49 . 10629 Berlin-Charlottenburg
T 030 319833-0 . F 030 319833-399
berlin@ttp.de

ttp . Im Kreis der Strategen

Steuerberatung . Wirtschaftsprüfung . Rechtsberatung . Unternehmensberatung . www.ttp.de

