

Strategische Finanzplanung für Unternehmer

**Situation:
Beabsichtigter Verkauf des Unternehmens**

**aber auch in sonstigen Situationen
empfehlenswert...**

..und wieder eine Weisheit...

ENTREPRENEURSHIP
IS LIVING A FEW YEARS OF YOUR
LIFE LIKE MOST PEOPLE WON'T;
SO THAT YOU CAN SPEND THE
REST OF YOUR LIFE LIKE
MOST PEOPLE CAN'T

..und noch eine...



Excellent Tips by WARREN BUFFETT

- On earnings: ,Never depend on single income. Make investment to create a second source.'
- On spending: ,If you buy things you do not need, soon you will have to sell things you need.'
- On savings: ,Do not save what is left after spending, but spend what is left after saving.'
- On taking risks: ,Never test the depth of a river with both feet.'
- On investment: ,Do not put all eggs in one basket.'
- On expectation: ,Honesty is a very expensive gift. Do not expect it from cheap people.'

Unternehmensnachfolge in Deutschland



Das erschreckende Ergebnis: Schon jetzt sind 50% der Unternehmenslenker unseres Landes älter als 55 Jahre.

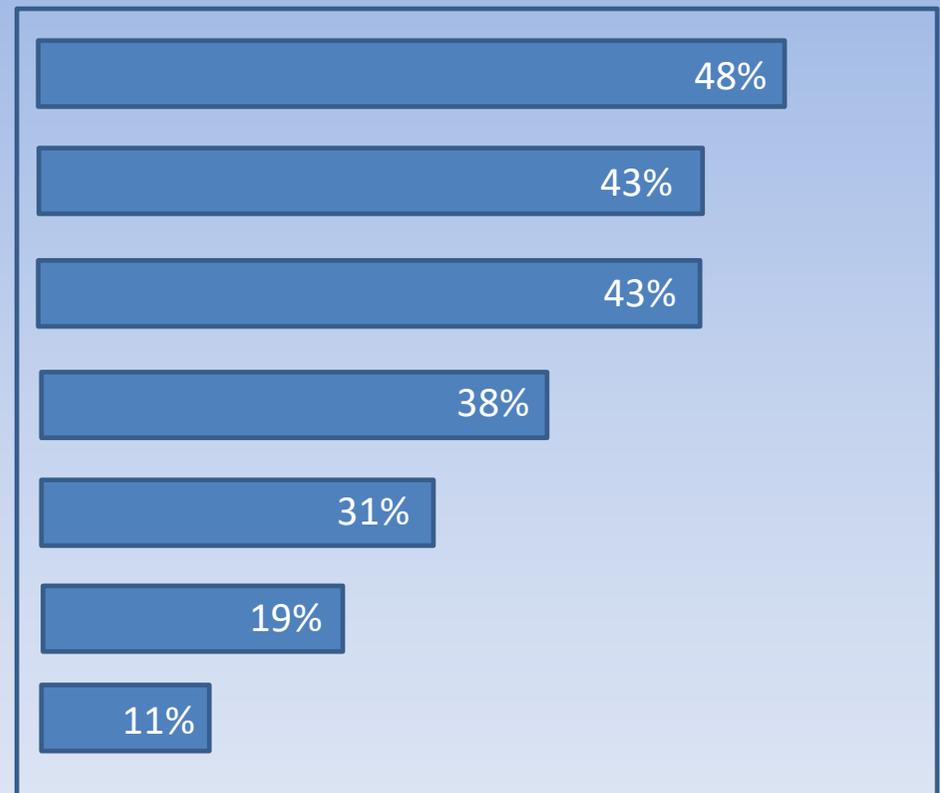
Damit ist jeder zweite Familienunternehmer perspektivisch mit Fragen der Vorbereitung und Planung der Nachfolgesicherung konfrontiert.

Die drängenden Fragen lauten:

- Wie sichern wir unseren Wohlstand?
- Wer übernimmt perspektivisch die Nachfolge und damit unternehmerische Verantwortung in über 50% der Familienunternehmen?
- Wie begegnen wir dem Unternehmermangel?
- Wie motivieren und qualifizieren wir Übernehmer und Käufer für die Unternehmensnachfolge in Deutschland?
- Wie sichern wir über eine Million Arbeitsplätze und damit das mittelständische Rückgrat unseres deutschen Wirtschaftssystems?
- Wie erfolgt systematisch die bessere Planung von Firmenverkäufen und Generationswechseln?
- Übrigens: Der Verkauf an einen externen Käufer ist mit 52% eine der beliebtesten Alternativen für das Finden eines Nachfolgers geworden. Auf Platz zwei befindet sich das Fremdmanagement mit 38% gefolgt von der familieninternen Nachfolge mit lediglich 19%.

Soviel Prozent der Senior-Unternehmer...

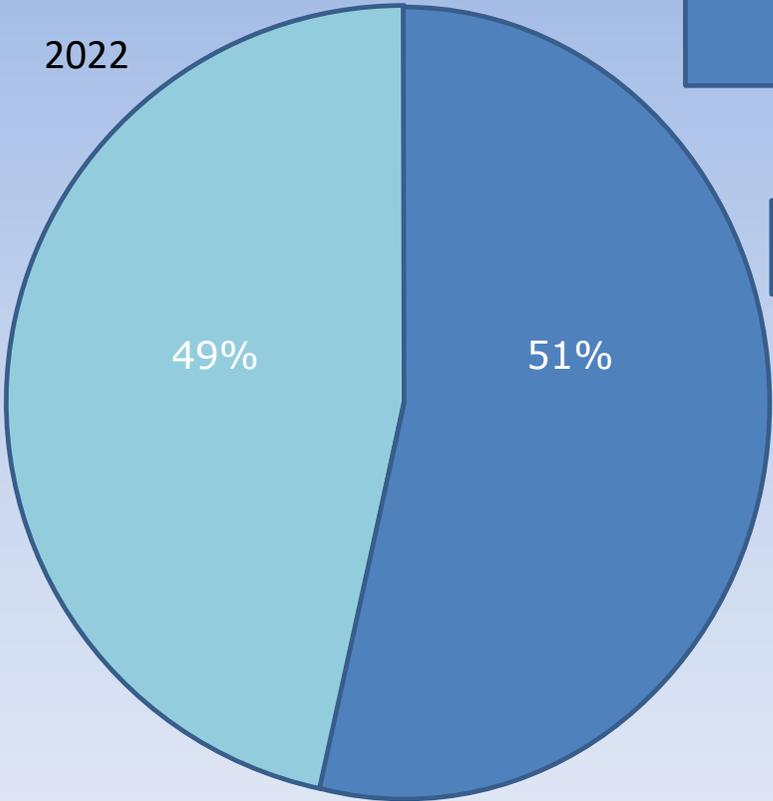
- ...finden keinen passenden Nachfolger
- ...sind nicht rechtzeitig vorbereitet
- ...fordern einen überhöhten Kaufpreis
- ...können emotional nicht ‚loslassen‘
- ...warten mit dem Verkauf um Altersvorsorge aufzustocken
- ...befürchten hohe Erbschaftssteuerbelastung
- ...sonstige



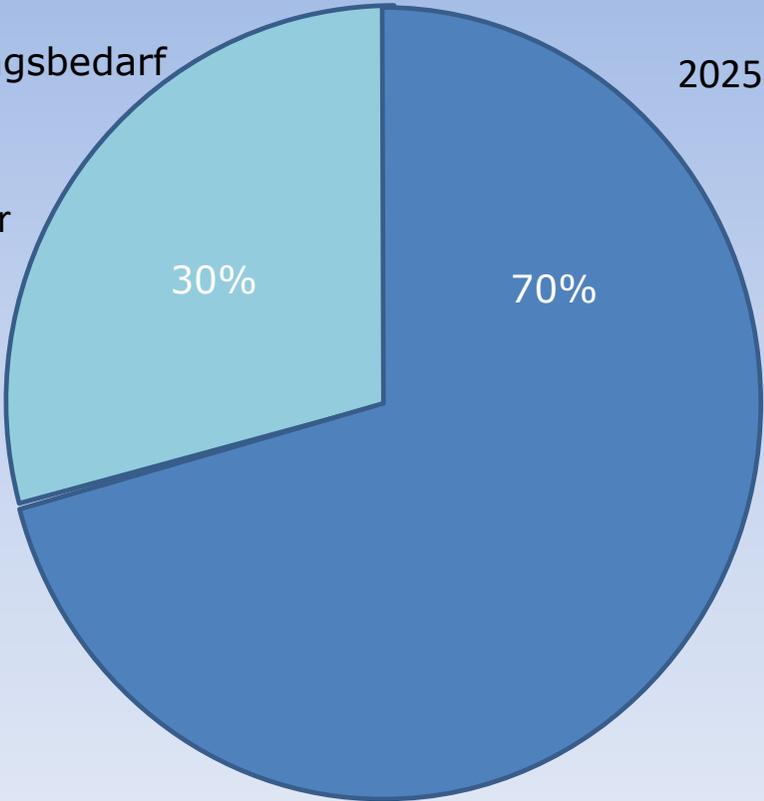
Unternehmensnachfolge in Deutschland



Ein Blick in die nahe Zukunft:



- Inhaber/Geschäftsführer über 55 Jahre mit Handlungsbedarf
- Inhaber/Geschäftsführer unter 55 Jahre



Unsere Empfehlungen:



- Wir benötigen in Deutschland, dringender denn je, eine neue und bessere Gründungskultur. Unternehmensnachfolge ist das neue Gründen!
- Die Bundes- und Länderregierungen haben in der Corona-Krise innerhalb kürzester Zeit konkret gehandelt und neue, wirtschaftliche Rahmenbedingungen gesetzt. Diesen Mut und diese Initiativen benötigen wir ebenso dringend für einen neuen Gründungsgeist in Deutschland.
- Weniger Regulierung, weniger Formalismus, weniger Beschränkungen, weniger Paragraphen.
- Unternehmertum braucht Anerkennung und Wertschätzung im Sinne der volkswirtschaftlichen Bedeutung von Familienunternehmen in unserer Republik.
- Übergeber/Verkäufer von Firmen sind dringend eingeladen, die große Komplexität und den Zeitbedarf einer Unternehmensnachfolge nicht zu unterschätzen. Beginnen Sie frühzeitig und holen Sie sich Unterstützung.
- Die materiellen und ideellen Werte der Familienunternehmen dürfen nicht verloren gehen. Auch im Sinne der Arbeitsplatzsicherung. Die massive Überalterung der Inhaber von Firmen in Deutschland bedarf dringender Konzepte zur Nachfolgesicherung.

Unternehmensnachfolge



- Für den übergebenden Unternehmer stellt die Übergabe seines Unternehmens ein herausragendes Ereignis dar (hoher emotionaler Aspekt)
- Die Vorbereitung der Übertragung bedarf eines professionellen Management mit darauf spezialisierten Partnern
- Die Vermögensebenen Unternehmen und Unternehmer sind hierbei de facto so eng verwebt, dass sie hinsichtlich Ihrer Komplexität nicht isoliert betrachtet werden können (z.B. Auswirkungen auf vorhandene Erbregelungen)
- Auf der Ebene des Unternehmers ergeben sich neue Gewichtungen in seiner privaten Vermögens- und Einnahmenstruktur.
- Die Auswirkungen hieraus sind auf die jeweilige neue „Lebenssituation“ abzustimmen

Ausgangslage

- Mehr oder minder isolierte Betrachtung von Privat- und Firmenvermögen.
- Das Firmenvermögen stellt häufig einen wesentlichen Baustein in der Vermögensstruktur dar.
- Aus dem Firmenvermögen werden wesentliche Einkünfte erzielt.
- Veränderungen, die sich auf der Firmenseite ergeben (Restrukturierungen, Veräußerungen, Unternehmensentwicklungen etc.) werden nicht konsequent hinsichtlich Ihrer Auswirkungen auf das Privatvermögen überprüft.

Ziel

- Vernetzte Betrachtung von Privat- und Firmenvermögen.
- Entscheidungstransparenz schaffen
- Simulationen verdeutlichen Schwankungsbreiten bei Vermögensentwicklungen und Liquiditätsströmen
- Vermögensstrukturen auf den Tag X vorbereiten
- Vermögensstrukturen so ausrichten, dass diese auch in stürmischen Zeiten in Ihrer Substanz überlebensfähig sind

Darstellung von Zahlungsströmen (Liquidität, Steuer, Vermögen)

Die Auswirkungen konkreter Handlungsempfehlungen werden aufgezeigt

Darstellung von Szenarien z.B.:

„Was wäre wenn.....“

- ... ich mit 55 mein Vermögen genießen möchte
- ... ich meine Steuerlast um x-Euro senken möchte
- ... sich Liquiditätseffekte einzelner Vermögenswerte verändern
- ... sich rechtliche und wirtschaftliche Rahmendaten verändern
- ... Ich sehen möchte, in welcher Bandbreite mein Vermögen schwankt
- ... **Ich meinen Betrieb veräußere**

Der Berater übernimmt hierbei die Rolle eines **Sparringpartners**, in dem Sinne, dass verschiedene Möglichkeiten und Optionen diskutiert werden.

Alle festgelegten Parameter gehen dann in die Darstellung mit ein und schaffen so die Grundlage für ein tragfähige Grundstruktur

- Welche Auswirkungen hätte eine Wohnsitzverlagerung (Ausflaggen) und welche Voraussetzungen müssen hierzu geschaffen werden.
- Ist eine Veräußerung zum jetzigen Zeitpunkt sinnvoll oder müssen zunächst strukturelle Gegebenheiten verändert werden.
 - Z.B. Verbesserung der Eigenkapitalrendite
 - Shareholder Value
 - Darstellung der Unternehmensstruktur
 - Welche Verträge haben Auswirkungen auf meine „private“ Situation“
- Wie sind ggf. meine Pensionsansprüche aus dem Unternehmen abgesichert

Praxisfall - Beispiel

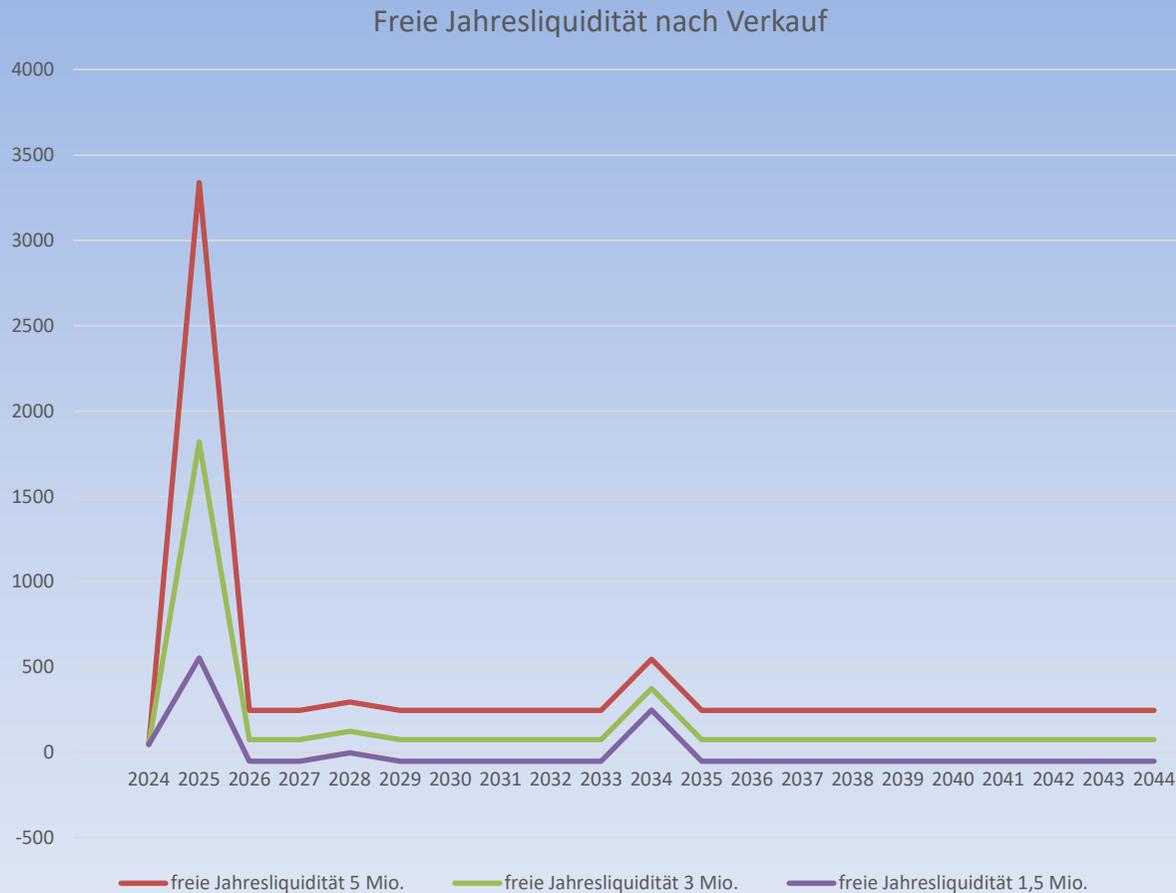


1. Geplanter Unternehmensverkauf im Jahre 2025.
 - > Das Unternehmen kommt aus einer Restrukturierungsphase, die turn around Phase ist (eigentlich) abgeschlossen.
 - > Es sollen drei Exit-Szenarien entwickelt werden, wobei höhere Schwankungsbreiten im Verkaufserlös dargestellt werden sollen.

2. Es sollte die Frage beantwortet werden, wie sich bei Wegfall der Einnahmen aus dem Unternehmen die finanzielle Situation darstellt. Der erzielte Verkaufserlös soll liquiditätsnah angelegt werden.

3. Aus Gründen der Vereinfachung wurden die Exit-Szenarien wie folgt gewählt:
 1. realistisch: 3.000.000 €
 2. Best case: 5.000.000 €
 3. Worst case: 1.500.000 €Bei der Bewertung der Firma wurden € 2 Mio. festgestellt, es gibt aber Optimierungspotential.

Ergebnis der Kalkulation des zukünftigen privaten Cashflows



Wir erkennen, dass ein Kaufpreis von € 1,5 Mio. nicht ausreicht, um en bisherigen Lebensstandard aufrecht zu erhalten.

Konsequenz: um mindestens die € 2 Mio. gem. Bewertung, besser aber € 3 Mio., zu erzielen ist eine Optimierung des Unternehmens erforderlich.

- Die Vermögenssimulation bietet dem Unternehmer sich individuell auf seine neue „Lebensphase“ einzustimmen
- Simulationen helfen schnell und präzise Einflussfaktoren auf die Vermögensstruktur zu erkennen und diese zu berücksichtigen
- Finanzielle Zielvorgaben werden mit erfasst und zeigen übersichtlich, ob bei festgelegter Risikostruktur die Einnahmen dauerhaft gesichert sind
- Zu treffende neue Anlageentscheidungen werden nicht zufällig getroffen, sondern sind das Ergebnis aus dem Zusammenspiel aller Assetklassen
- Szenarien ermöglichen mögliche Entwicklungen im Vorfeld zu thematisieren und erlauben somit eine deutlich verbesserte Vermögenssteuerung

Unser Angebot



CujéConsult bietet die Abwicklung der gesamten Transaktion mit folgenden logischen Schritten an:

- Analyse des Unternehmens und Bewertung nach diversen Methoden um einen fairen Preis zu ermitteln
- Strategische Finanzplanung für den Verkäufer unter Berücksichtigung seiner finanziellen Privatsphäre
- Falls erforderlich, Optimierung des Unternehmens
- Einführung eines professionellen Controlling-Instruments
- Erstellung eines professionellen Verkaufsprospekts
- Auf dessen Basis Durchführung einer Verkäufer Due Diligence
- Suche geeigneter potentieller Käufer durch unsere vielfachen Kontakte zu Nachfolgern, Private Equity und Family Offices

Kontakt



Jürgen A. Cujé

Geschäftsführender Gesellschafter CujéConsult GmbH

Mühlenstr. 9

61194 Niddatal-Assenheim

Phone +49 6034 5098119

Fax +49 6034 5098630

Mobile +49 174 9548565

Skype jacuje

Mail jacuje@cujeconsult.com

www.cujeconsult.com und www.cujeconsult.de