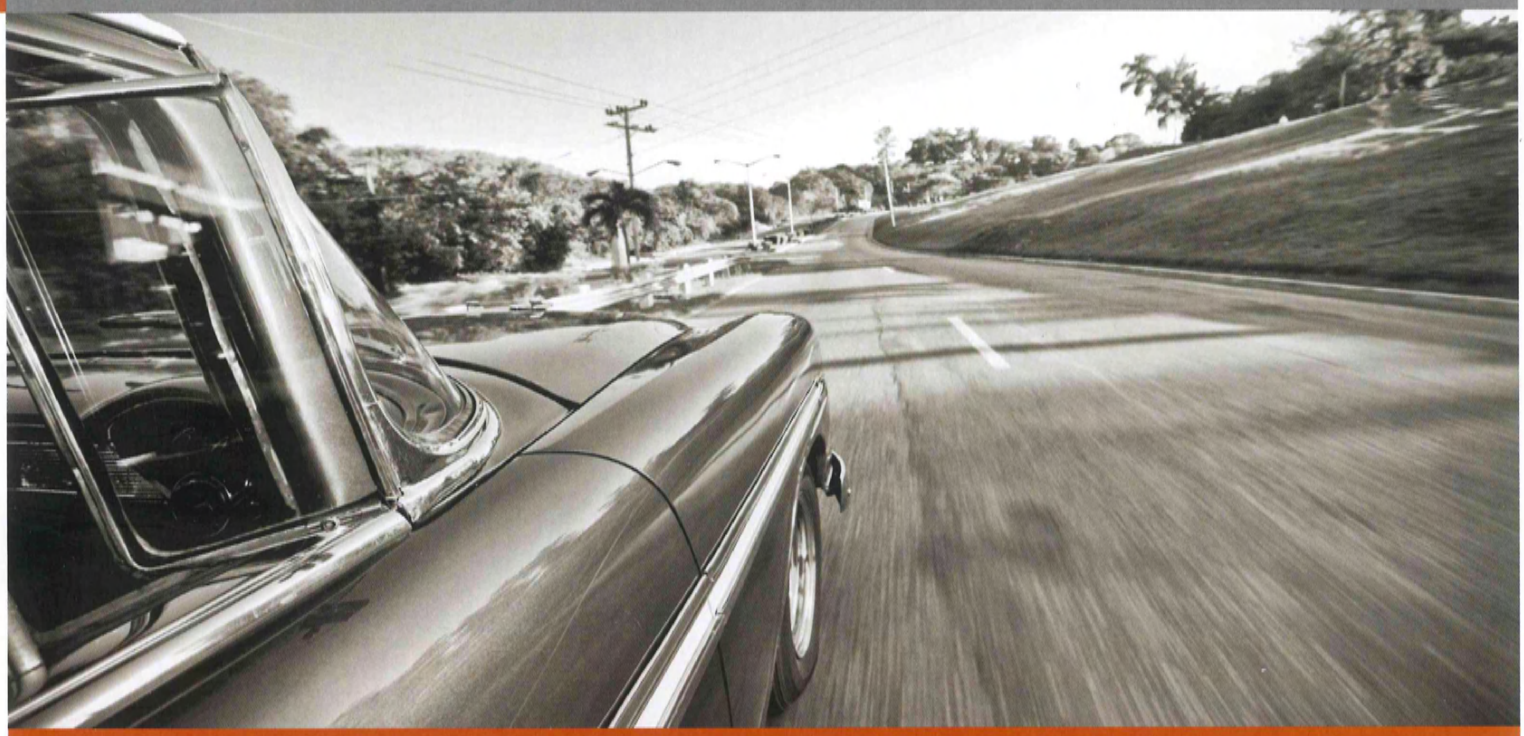
HERBST 2014

PLATOW SPECIAL GELDANLAGE

PLATOW
www.platow.de

ANALYSEN UND ANLAGEEMPFEHLUNGEN FÜR IHR VERMÖGEN



ALTERSVORSORGE 2015

DAMIT SIE IM RUHESTAND NICHT AUS DER KURVE FLIEGEN

Rente vom Betrieb:
Gut, aber noch viel zu wenig genutzt
Seite 4

Innovative Fonds:
Mischfonds und smarte ETFs für Ihr Depot
Seite 9

Mit Sachwerten gewinnen:
Immobilien, Aktien, Gold, Uhren, Autos. Der volle Überblick
Seite 16

ISBN 978-3-943145-18-2
9 783943 145182

Sehr geehrte Damen und Herren,

in Sachen Altersvorsorge sind die Zeiten so spannend wie wohl noch nie zuvor in der Bundesrepublik. Die Notwendigkeit zur privaten Vorsorge ist größer denn je. Trotz möglicher Rente vom Staat schon mit 63 sinkt das durchschnittliche Rentenniveau. Derzeit kommen Rentner mit ihren gesetzlichen Anrechten nur noch auf 55% des letzten Nettoeinkommens. Bis 2030 soll dieser Anteil sogar in die Nähe von 40% sinken. Um so wichtiger werden die anderen beiden Säulen: Die betriebliche Altersvorsorge und die private Vorsorge. Beide bestechen durch eine Vielzahl von Produkten und Anlageklassen. In diesem PLATOW Special geben Ihnen Experten einen umfassenden Überblick.

Nicht zuletzt das anhaltende Niedrigzinsniveau macht es erforderlich, sich über die Ausgestaltung der eigenen Altersvorsorge Gedanken zu machen. Erspartes auf der Bank zu parken, ergibt derzeit keinen großen Sinn. Der durchschnittliche Tagesgeldzins liegt im September 2014 bei gerade einmal 0,55%. Selbst bei einer niedrigen Inflation bedeutet das real einen Vermögensverlust. Die Herausforderung besteht darin, auch in solch mageren Zeiten noch auf angemessene Erträge zu kommen. Aktien sind hier eine Lösung. Doch trotz gut laufender Börsen sinkt in Deutschland das Interesse an der Aktienanlage. Nach einer Erhebung des Deutschen Aktieninstituts sank die Zahl der Bürger mit Aktieninvestments (Aktien und Fonds) 2013 um knapp 6% auf 8,9 Mio. Das sind nur 13,8% der Bevölkerung über 14 Jahre. Ein Fehler. Institutionelle, die das Geld in Form von Pensionsfonds oder anderen Varianten der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) verwalten, haben das erkannt. Aktien gewinnen hier an Bedeutung. Sie haben zwar ein Risiko, bieten aber auch große Chancen.

Eine Anlage in Aktien ist für Privatanleger zudem auch mit der Riester-Förderung kombinierbar. Geförderte Fondssparpläne sind möglich und machen sich sogleich doppelt bezahlt. Die Skepsis bei Riester-Produkten ist groß, mancher Zweifel ist gerechtfertigt. Bei vielen Produkten sind die Kosten hoch. Doch aktienbasierte Investments sind eine Lösung, wie auch der Erfolg der vergangenen Jahre zeigt.

Fonds sind mit oder ohne Riester-Zulage ein lohnendes Investment, sofern sich Anleger für die richtigen Produkte entscheiden. Mischfonds setzen dabei auf das Beste aus zwei Welten: Aktien und festverzinsliche Wertpapiere. Darüber hinaus sind ETFs eine ausgezeichnete Möglichkeit, von der Entwicklung eines Indizes zu profitieren. Diese Anlageklasse ist gleichwohl noch ein Geheimtipp, auch wenn die Vorteile groß sind. Um zusätzlich gewisse Nachteile der Konstruktion einzelner Indizes auszugleichen, entwickelt die Branche smarte ETFs. Sie bringen unter dem Stichwort „smart Beta" noch eine weitere deutliche Verbesserung und sind bei Experten derzeit ein großes Thema.

Inhaltsverzeichnis

Betriebliche Altersvorsorge (bAV) – Wer weniger verspricht, liefert unterm Strich nicht selten mehr S. 2

Interview zur bAV– Attraktive Rendite bei kontrolliertem Risiko S. 4

Riester-Rente – Aktien sind die Lösung für den Erfolg S. 7

Mit Fonds gegen den Rentenschwund S. 9

Investieren in Sachanlagen – Bleibende Werte fürs Alter S. 16

Notfallplan oder Notstand – Zeit zum Probesterben! S. 20

Lebensversicherungen im Umbruch – Trotz Niedrigzinsphase stabiler als zuvor S. 27

Aktien sind eine Anlageform mit Sachwertcharakter. Doch es gibt noch viele weitere. Gerade in Zeiten niedriger Zinsen kann es sich lohnen, auf solche Assets zu setzen. Ob Aktien, Immobilien, Gold, Uhren, Oldtimer oder andere Sammelobjekte: In der vorliegenden Sonderpublikation erhalten Sie einen schnellen und umfassenden Überblick.

Für Unternehmer sollte die Altersvorsorge indes nicht bei der Absicherung des eigenen Lebensabends aufhören. Es gilt, für das Unternehmen mitzudenken. Unerwartete Krankheiten oder schlimmstenfalls gar der Todesfall bedrohen die Existenz des Unternehmens und damit auch des Erbes. Gerade hier ist eine Vorsorge dringend nötig, wird aber fast immer sträflich vernachlässigt.

Des Deutschen liebstes Kind bei der Altersvorsorge bleibt trotz vieler Negativnachrichten die Lebensversicherung. Der Gesetzgeber hat im Sommer dieses Jahres ein umfassendes Reformgesetz beschlossen. Zudem sorgen die Versicherer selbst mit neuen Produkten für Bewegung am Markt. Hier gibt es auch Erfolge zu verzeichnen.

Die Branche bietet viel und für Anleger kommt es auf die richtige Mischung an. Unser Special bietet Ihnen einen aktuellen Überblick. Die PLATOW-Redaktion wünscht Ihnen Spaß beim Lesen, den Gewinn neuer Erkenntnisse und viel Erfolg bei Ihren Investments und Vorsorgemaßnahmen.

Notfallplan oder Notstand – Zeit zum Probesterben!

Rund 24 000 kleine und mittlere Betriebe stehen nach einer Studie des Instituts für Mittelstandsforschung pro Jahr alleine wegen Unfall, Krankheit oder Tod plötzlich ohne Chef oder Chefin da. Die Dramatik dieser Situation wird noch größer, wenn man erfährt, dass nur 15% aller Unternehmer über irgendeine Art von Planung für den Notfall verfügen. Die sich daraus ableitenden Risiken sind enorm und werden in keinster Weise ausreichend gewürdigt. Das Zitat des legendären chinesischen Philosophen Laotse bringt es auf den Punkt: „Verantwortlich ist man nicht nur für das, was man tut, sondern auch für das, was man nicht tut".

„Nichts ist so sicher wie der Tod und der kostet das Leben – und damit eventuell das Unternehmen und die Existenz der Familie". In dieser alten Weisheit und vor allem deren Erweiterung liegt nicht nur die Realität, sondern für den Unternehmer und Firmenlenker das größte Folgerisiko verankert. Dass es enorm wichtig ist, Vorkehrungen für den eigenen Ausfall zu treffen, wissen viele Unternehmer und Freiberufler. Sich aber mit dem Thema ernsthaft auseinanderzusetzen, dazu ist die Bereitschaft meist nur gering. Verständlicherweise, wenn man bedenkt, dass unangenehme Gedankenspiele, die die eigene Person betreffen, Ausgangspunkt dieser Überlegungen sind. Niemand will sich gerne vorstellen, was passieren würde, wenn etwas Unvorhergesehenes eintritt und man selbst als Chef plötzlich durch Krankheit, Unfall oder Tod für längere Zeit oder gänzlich ausfallen würde.

Jeder Raucher weiß eigentlich, dass Rauchen nicht gesund ist – hört er deshalb mit dem Rauchen auf? Und jeder Unternehmer weiß eigentlich, dass er für den Notfall Vorsorge treffen müsste – betreibt er deswegen Vorsorge? Berücksichtigt man aber, dass die gleichen Personen im Durchschnitt mindestens vier Wochen Zeit für die Auswahl des neuen Firmenwagens und die Planung des nächsten Urlaubs investieren, muss man sich ernsthaft Fragen, was wohl längerfristig betrachtet, zumindest für die unmittelbar Betroffenen und deren Angehörige, wichtiger erscheint. Entscheidungen zu Auto und Urlaub kommen in absehbaren regelmäßigen Abständen, der Not- oder Ernstfall jedoch in der Regel nur einmal, wirkt sich dafür aber umso dramatischer aus. Was war oder ist wirklich wichtig?

Stellen Sie sich vor, Sie sind ab morgen wegen einer schweren Krankheit oder eines Unfalls für mindestens 3 bis 6 Monate nicht mehr ansprechbar. Nach einem halben Jahr kommen Sie ins Unternehmen zurück. Existiert Ihr Betrieb, Ihre Kanzlei/Praxis oder Ihre Firma dann überhaupt noch oder sind nur große Aufträge verloren, gute Kunden abgewandert und die besten Mitarbeiter verschwunden? Im Ergebnis: Das Lebenswerk zerstört oder massiv beschädigt, denn Notfallpläne gehören leider nicht zur Grundausrüstung erfolgreicher Firmenlenker. Mit den geflügelten Worten, „das passiert mir doch nicht", ist man in Deutschland nicht alleine, denn ein Großteil der Unternehmer denkt so über Risiken dieser Art. Bekanntermaßen machen Unternehmen die meisten Fehler, wenn es ihnen gut geht, nicht wenn es schlecht geht. Diese Weisheit hatte einst auch der namhafte Deutsche Bank-Manager Alfred Herrhausen aus seiner Erfahrung heraus so formuliert.

Sicher, niemand rechnet gerne mit dem Schlimmsten und gerade deswegen verdrängen wir viel zu gerne diese Gedanken. Genau deshalb haben viele Unternehmen auch keine ausreichende Notfallvorsorge und das, obwohl Unglücke naturgemäß unvorbereitet und aus heiterem Himmel passieren und Krankheiten oder Unfälle sich in der Regel nicht vorhersagen lassen. Psychologisch ist das sicherlich nachvollziehbar, aus betriebswirtschaftlicher Sicht jedoch muss man hier schlicht und ergreifend von schlechtem Management sprechen. In seinem Betrieb keine Vorkehrungen für den Ausfall des Chefs zu treffen, aber einen Datenverlust durch IT-Backupsysteme abzusichern, ist nicht nur unlogisch, sondern grob fahrlässig. Die naive Einstellung, dass es im Ernstfall schon irgendwie weiter geht, wird in der Praxis von der nackten Realität eingeholt und geht regelmäßig grandios schief.

Über ein Drittel aller Betriebsübernahmen oder -aufgaben erfolgt plötzlich und in der Regel unvorbereitet wegen Krankheit, Unfall, Tod oder Scheidung. Die existentielle Notwendigkeit einer Ausfall- und Nachfolgeplanung ist jedem Unternehmer bewusst, es fällt ihm nur regelmäßig schwer, sich mit den damit im Zusammenhang stehenden Fragen intensiv und frühzeitig zu beschäftigen. Verständlicherweise, denn existenzielle und materielle Ängste spielen hier eine ausschlaggebende Rolle, abgesehen davon, dass für den Unternehmer und dessen Familie die Firma materiell die einzige Lebensgrundlage ist. Auch der zu investierende Zeitaufwand für Planung und Durchführung einer professionellen Ernstfallregelung schreckt sicherlich erst mal ab und darf auch nicht unterschätzt werden. Ohne entsprechende Vorbereitungen besteht permanent die Ge-

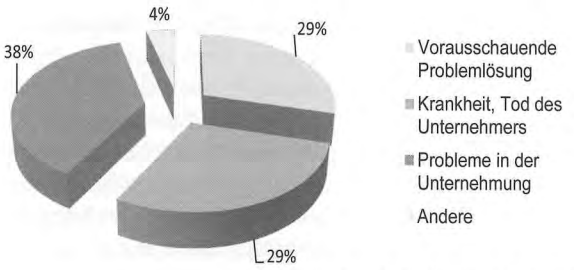
fahr, dass im Fall der Fälle alle Räder still stehen und dies im wahrsten Sinne des Wortes. Eine geregelte Aus- und Notfallplanung schützt den Betrieb vor unnötigem Schaden und steht im engen Zusammenhang mit dauerhaftem unternehmerischem Erfolg.

In vielen Fällen wird das Thema „plötzlicher Ausfall des Unternehmers" auf einen späteren Zeitpunkt hinausgeschoben oder gar verdrängt. Im Ernstfall geht es hierbei jedoch um Leben und Tod und dies nicht nur für den Firmenlenker, sondern insbesondere für das Unternehmen. Der US-amerikanische Psychologe und Philosoph William James beschreibt diesen Umstand mit den Worten, „wenn du eine Entscheidung treffen musst und du triffst sie nicht, ist das auch eine Entscheidung". Seit jeher stehen Unternehmer in der Verantwortung für sich, Ihre Familie, ihre Beschäftigten und ihre Kunden. Schon alleine wegen der Tragweite von Auswirkungen auf ein so großes Umfeld, sollte im Fall eines persönlichen Ausfalls der Geschäftsbetrieb eines Unternehmens nicht gefährdet werden. Eines Tages selbst Betroffener zu sein, machen sich die wenigsten Unternehmer bewusst, denn Erfahrungen aus der Praxis zeigen, dass mehr als zwei Drittel der von einem Unternehmerausfall betroffenen Firmen keinerlei Vorkehrungen für einen Notfall getroffen hatten. Zudem war in den Fällen, in denen eine Art Notfallplan vorlag, dieser meist veraltet oder rechtlich fehlerhaft. Dramatisch wird diese Betrachtung durch die Tatsache, dass weniger als jede vierte Notfall- und Nachfolgeregelung exakt geplant wurde. Gerade, aber nicht nur, bei kleinen und mittelständischen Unternehmen, die noch von Chefin oder Chef alleine geleitet werden, ist deutschlandweit massives Gefahrenpotenzial erkennbar, da Geschäftsablauf und Unternehmensführung meist auf diese eine Person konzentriert sind. Diese Fokussierung auf eine Person kann sicherlich als eine Art „Nachlässigkeit" mit gravierenden Folgen für alle Beteiligten bezeichnet werden, denn hier steht im schlimmsten Fall die Existenz der Firma auf dem Spiel.

Arbeitsmedizinischen Untersuchungen zufolge lastet auf Unternehmern und Freiberuflern im Vergleich zur Allgemeinbevölkerung ein wesentlich höheres Gesundheitsrisiko, was wiederum ein nicht zu unterschätzendes hohes persönliches wie auch unternehmerisches Risiko darstellt. Dennoch denken viele Unternehmer, dass ihnen das nicht passieren kann und gehen damit ein großes Risiko ein. Dies belegt auch eine Studie der Hamburger Industrie- und Handelskammer, die aufzeigt, dass bereits ein 14-tägiger Ausfall des Unternehmensleiters oder Geschäftsführers reicht, um die Firma in existenzielle Schieflage zu bringen. Dass sich weit mehr als die Hälfte aller deutschen Unternehmen noch nie mit dem Thema auseinandergesetzt hat, zeigt, wie real die Gefahr ist.

Eine praktikable Vertreterregelung sieht vor, dass im Falle eines Unfalls, plötzlicher Krankheit oder Todesfalls die Geschäfte kurzfristig übernommen und fortgeführt werden können. Insoweit es in einem solchen Fall ausreichende und rechtlich gültige Notfall-Anweisungen gibt, ist dies aus dem Stand möglich. Zudem wirkt sich eine geregelte Unternehmensnachfolge positiv als wichtiges Rating-Kriterium aus. Für die Bewertung der zukünftigen Bonität eines Unternehmens und dessen Kreditwürdigkeit spielt gerade das Rating eine, wenn nicht sogar die entscheidende Rolle. Auch im Hinblick auf Basel II (Gesamtheit der Eigenkapitalvorschriften für Banken) wird eine klare Regelung in Krisenzeiten durch die Banken gefordert, insbesondere als Schutz vor der Verteuerung von Krediten.

Beweggründe für die Thematik Unternehmensnachfolge



Quelle: Research Helbling Corporate Finance

Im Fall der Fälle eine geregelte und möglichst reibungslose Übernahme des Unternehmensbetriebes zu ermöglichen, ohne dass es hierfür einer persönlichen Einweisung des bisherigen Geschäftsführers bedarf, muss das erklärte Ziel eines Notfallplanes sein. Mit einer gewissen Vorbereitung und Art Störfallvorsorge kann ein verantwortungsbewusster Firmeninhaber für einen zeitweisen oder kompletten Ausfall seiner Person leicht geordnete Verhältnisse hinterlassen und damit den Notstand vermeiden. Übrigens, statistisch gesehen wird jeder 20. Unternehmer mindestens einmal im Laufe seines Arbeitslebens für einen längeren Zeitraum arbeitsunfähig. Dies klingt auf den ersten Blick eher harmlos, stellt sich bei genauerer Betrachtung allerdings wesentlich drastischer dar, denn die Dauer der Langzeitarbeitsunfähigkeit beträgt im Durchschnitt 80 Tage. Wir sprechen hier von fast einem Vierteljahr, in dem die Firma meist von heute auf morgen ohne verantwortlichen Lenker und Leiter dasteht. Verstärkt wird das Gefahrenpotenzial, weil nicht einmal die Hälfte aller Unternehmen in Deutschland überhaupt einen Stellvertreter hat. Grundsätzlich sollte ein Notfallplan immer frühzeitig, um nicht zu sagen sofort und im Idealfall als Teil einer professionellen unternehmerischen Strategie erstellt werden. Als Unternehmer mit Verantwortung einen Stellvertreter oder auch Nachfolger festzulegen, der die Geschäfte und den Betrieb vollumfänglich weiterführen kann, muss in einer solchen Strategie ein wichtiger Punkt sein. Bevorzugt sollte diese Person, nicht zuletzt auch aus strategischen Gründen, aus dem eigenen Haus sein, da sie das Unternehmen kennt und das Vertrauen der Kunden, Mitarbeiter und Lieferanten genießt. Die Erfahrung zeigt, dass Stellvertreter, die auch gleichzeitig Nachfolger des Firmeninhabers sind, um die erfolgreiche Fortführung des Unternehmens und damit dessen langfristige Zukunft mehr als nur bemüht sind. Ein Faktum ist sicherlich, Gewissheit zu haben, dass die Geschäftsführung im Falle eines Ausfalls in guten Händen liegt, jedoch wird erst mit der schriftlichen

Fixierung aller hierfür relevanten Punkte die Regelung wasserdicht und somit für alle Beteiligten zukunftssicher. Abhängig von der jeweiligen Rechtsform müssen u. a. im Gesellschaftsvertrag und Testament festgehalten werden, wer welche Stimmrechte oder Kapitalanteile und wer welche Funktion im Unternehmen übernimmt. Neben der Absicherung persönlicher Belange des Firmeninhabers muss als vermeintlich wichtigster Punkt die Rechtsnachfolge bei Tod oder Ausfall desselben im Notfallplan geregelt sein, um keinen externen, etwa vom Vormundschaftsgericht bestellten Betreuer als neuen Firmenlenker vorgesetzt zu bekommen. Dazu kommt es nämlich, wenn keine oder keine gültigen Vollmachten bei Ausfall oder Geschäftsunfähigkeit des Chefs existieren. Schon alleine aus diesem Grund sollte vorbeugend eine firmeneigene schriftliche Regelung vorliegen. In solchen Fällen muss in erster Linie das rudimentäre Tagesgeschäft des Betriebes durch diese sofort umsetzbaren Regelungen reibungslos weitergeführt werden können. Insbesondere die Bankgeschäfte müssen nahtlos fortgeführt werden können, um zum Beispiel Lieferantenrechnungen, Sozialversicherungsbeiträge, Steuern oder sonstige laufenden Kosten des Betriebes zu begleichen. Dies auch, um in einer solchen Situation möglichen massiven rechtlichen Problemen sowie verärgerten Mitarbeitern mit Abwanderungsgedanken vorzubeugen. Welche großen Chancen sich für alle Beteiligten und Betroffenen durch eine geglückte Unternehmensnachfolge eröffnen, zeigen empirische Untersuchungen.

Der amerikanische Vorbildunternehmer Robert Wood Johnson, Mitglied der Gründerfamilie Johnson & Johnson, hat einmal zum Thema Unternehmerverantwortung ausgeführt, „die Tage sind vorbei, an denen ein Unternehmen eine private Angelegenheit war, wenn es jemals eine war. In einer Unternehmergesellschaft hat jeder unternehmerische Akt soziale Konsequenzen und kann öffentliches Interesse hervorrufen. Jedes Mal, wenn ein Unternehmen in der Wirtschaft Mitarbeiter einstellt, etwas baut, verkauft oder kauft, handelt es für die Menschen genauso wie für sich selbst und es muss die volle Verantwortung für sein Handeln akzeptieren".

Die wichtigste Erkenntnis in diesem Zusammenhang muss sein, dass Gesetze in der Regel nicht genügen, um komplexen Strukturen bei Unternehmen und Familien gerecht zu werden. Es gilt daher, umgehend Strukturen und Ausgangssituationen zu schaffen, die Familie und Unternehmen schützen. Die erstmalige Erfassung oder Schaffung der Unterlagen wird mehr Zeit in Anspruch nehmen als die spätere Überwachung und Pflege, ist aber für alle Beteiligten äußerst lohnenswert.

Was es im privaten Bereich zu bedenken und zu regeln gibt

Im privaten Bereich stellt eine Vorsorge-/Betreuungsvollmacht sicher, dass sich Personen des Vertrauens um die zu erledigenden Angelegenheiten kümmern. Durch dieses Verfahren ist gewährleistet, dass Sie auch weiterhin bestimmen können und dass ihre eigenen Vorstellungen auch künftig in die notwendigen Entscheidungen einfließen.

Eine zusätzlich aufgesetzte Patientenverfügung garantiert, dass in medizinischen Notfällen Ihr Wille – gerade bei Entscheidungen über lebensverlängernde Maßnahmen (z. B. künstliche Ernährung) – Berücksichtigung findet. Sowohl die Ausgestaltung wie auch die genaue Formulierung sind sorgfältig unter Hinzuziehung medizinischer und juristischer Fachkompetenz vorzunhemen.

Ein Testament für den privaten Bereich gehört ebenfalls zu einer ausgewogenen Nachfolgeplanung und vermeidet Streit unter Erben und Pflichtteilsberechtigten. Die Gestaltung muss, um rechtliche Gültigkeit und Wirkung zu erlangen, in vollständig handschriftlicher Form erfolgen und sollte sinnvoller Weise unter Einbindung eines Notars vorgenommen werden. Insbesondere ist die jeweils vorliegende rechtliche und steuerliche Lebenssituation (Single, Ehepartner, Patchworkfamilie, nicht eheliche Lebensgemeinschaft, Behindertentestament u. ä.) des Betroffenen zu berücksichtigen. Vorsicht, das so genannte und bei Laien immer sehr beliebte „Berliner Testament" ist nicht unbedingt empfehlenswert.

Die Prüfung der Versicherungen im privaten und beruflichen Bereich für richtigen und ausreichenden Schutz, zum Beispiel bei Berufsunfähigkeit, schwerer Krankheit und Todesfall, sollte nur durch einem unabhängigen und neutralen Berater erfolgen. Besonderes Augenmerk verdient die Absicherung gegen den Pflegefall, denn „Kinder haften für Ihre Eltern" und dabei geht es vorrangig um den Vermögensschutz sowie die Vermeidung eines ungewollten Vermögensverzehrs (siehe nachfolgende Checkliste).

Vollmachten für alle privaten Bankkonten sind meist nur gültig und sinnvoll auf den hauseigenen Formularen der betreffenden Bank. Fälle aus der Praxis haben gezeigt, dass jede Bank ihren eigenen Stil pflegt und darauf abgestimmte Vordrucke anbietet.

Bedenken und berücksichtigen sollten Sie als Unternehmer bei all Ihrem Handeln so weit wie möglich die strikte Trennung von Privat- und Betriebsvermögen.

Was es im geschäftlichen Bereich zu bedenken und zu regeln gibt

Im Zuge der Regeln zur empfohlenen und notwendigen Stellvertretung muss in erster Linie ein vorhandener Gesellschaftsvertrag geprüft werden. Die Einräumung von Prokura/Handlungsvollmacht kann ebenso bedeutsam sein, wie die unseres Erachtens zwingend erforderliche Vollmacht in Bezug auf die Unternehmensleitung, die in jedem Fall die Notgeschäftsführung sicherstellen muss. Auch im geschäftlichen Bereich gelten vorliegende, aktuelle und gültige Bankvollmachten, bevorzugt auf hauseigenen Formularen der betreffenden Bank, als unverzichtbar und für den Betrieb überlebensnotwendig.

Das Unternehmertestament, so es rechtlich fehlerfrei er-

stellt und verfasst wurde, muss regeln, wer die unternehmerische Nachfolge antreten soll. In der Regel ist es immer sinnvoll, die Entstehung von Erbengemeinschaften zu vermeiden. Der Blick in die Vergangenheit deutscher Unternehmergeschichte zeigt deutlich, dass im Zuge von ungeplanten Erbengemeinschaften sehr häufig langwierige und finanziell ausufernde Streitigkeiten das Betriebsgeschehen bestimmten. Die besondere Vorsicht und Sensibilität gilt an dieser Stelle möglichen Pflichtteilsansprüchen.

WAS GEHÖRT IN EINEN „NOTFALLKOFFER"?

1. Betreuungsvollmacht/Vorsorgevollmacht
2. Patientenverfügung
3. Testament (privat + Unternehmen)
4. Versicherungen (privat + geschäftlich, inklusive Versicherungspolicen)
5. Bankvollmachten (privat + geschäftlich)
6. Ehevertrag
7. Kontoübersichten, Vermögensaufstellung/-verhältnisse
8. Gesellschaftsverträge (inklusive Geschäftsführerverträge) in aktueller Version
9. Bilanzen, Jahresabschlüsse, Steuererklärungen und -bescheide der letzten 3 Jahre
10. Übersicht bedeutender Geschäftspartner und Adressen von Vertrauenspersonen (Notar, Steuerberater, Anwalt)
11. Projektlisten/Organigramm, zentrale Informationen
12. Verträge mit Arbeitnehmern, Kunden, Lieferanten
13. Passwörter, PIN/TAN-Listen, Code für Tresor/Alarmanlage
14. Schlüssel für Bankschließfach, Zweitschlüssel für Gebäude, Schränke, etc.
15. Handelsregisterauszug, Notarurkunden
16. Übersicht zu Immobilienbesitz und Grundbuchauszüge, Unternehmensbeteiligungen
17. Mietverträge, Kredit-/Leasingverträge, Patente, (Software-) Lizenzen, Rezepturen
18. Notfallanweisungen, strategische Vorgaben und Vertretungsplan in schriftlicher Form

In vielerlei Hinsicht macht eine Prüfung oder überhaupt erst die Erstellung eines Ehevertrages, auch im Hinblick auf eine modifizierte Zugewinngemeinschaft, für den Firmeninhaber und dessen Ehefrau Sinn. Ziel muss es dabei immer sein, nach Möglichkeit das Privat- vom Firmenvermögen zu trennen.

Für Mitarbeiter in „Schaltstellen" und wichtige leitende Funktionen sind Handlungsanweisungen schriftlich abzufassen und zu hinterlegen, um den reibungslosen Geschäftsbetrieb durchgängig sicherzustellen. Unabdingbar und als Schlüssel zur Lösung vieler Probleme ist die Erstellung eines „Notfallkoffers" mit allen wichtigen Dokumenten und Handlungsanweisungen.

Wichtig: Es empfiehlt sich, vorsorglich zwei „Notfallkoffer" zu erstellen, wovon einer im Büro und der andere bei einer Vertrauensperson (z. B.: Notar, Anwalt, Steuerberater) aufbewahrt wird. Die Originalunterlagen sind erfahrungsgemäß separat im Safe oder Bankschließfach zu verwahren und hierüber sollte eine Vertrauensperson informiert sein. In den Notfallordnern werden entsprechende Kopien abgelegt. Diese Vorsichtsmaßnahme beugt Komplikationen vor, stellt spätere Handlungsfreiheit sicher und schützt alle Beteiligten vor möglichen Überraschungen. Eine zusätzliche Motivation für die Erstellung dieser Unterlagen kann auch sein, dass diese Dokumentation als Grundstock für „Due Diligence-Unterlagen" dient, falls eines Tages geplant wird, das Unternehmen zu verkaufen oder einen neuen Partner bzw. Investor aufzunehmen.

Die gängige Praxis hat gezeigt, dass gut strukturierte Gestaltungen im unternehmerischen wie auch im privaten Bereich dabei geholfen haben, eine Vielzahl von schwierigen und meist auch teuren Auseinandersetzungen zu vermeiden. Klare Regelungen und unternehmerisches Handeln mit Weitblick führen auch bei Bankgesprächen zu positiven Ergebnissen (Basel II). Aus Erfahrung empfiehlt es sich, die Unterlagen und gewählten Formulierungen für den „Notfallkoffer" spätestens alle zwei bis drei Jahre zu überprüfen und gegebenenfalls zu aktualisieren.

Joachim Nägeli
ist Spezialist für Berufsunfähigkeitsversicherungen und biometrische Risiken.
www.b-groupag.com

Werner Buchta
ist Rechtsanwalt, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht und Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht. Sein Spezialgebiet ist Estate Planning.
www.kanzlei-bbv.de

CHECKLISTE: 7 WICHTIGE VERSICHERUNGEN FÜR VERANTWORTUNGSBEWUSSTE UNTERNEHMER UND FREIBERUFLER

Existenzsicherung, Vorsorge und Vermögensschutz können durch verschiedenartige Maßnahmen erreicht werden. Eine der effektivsten bildet die Absicherung gegen drohende Risiken durch speziell auf den Unternehmer zugeschnittene Vorsorge- und Versicherungslösungen, mit Alleinstellungsmerkmalen in den Deckungskonzepten. Einer der wichtigsten Parameter ist dabei ein kundenfreundliches Leistungs- und Bedingungswerk der Gesellschaften, um alle gerechtfertigten Ansprüche leichter durchsetzen zu können. Neben dem Schutz gegen so genannte Haftpflicht risiken im privaten und beruflichen Bereich, was zur primären Risikoabsicherung für jedermann gehört, sollten insbesondere betriebliche Risiken und Deckungslücken regelmäßig, von einem unabhängigen Vermittler oder Makler überprüft werden. Unternehmer sollten dabei eine jährliche Überprüfung der Werte anstreben. Seriöse Berater machen das in der Regel kostenfrei. Sie bieten vielfach automatische, ebenfalls jährliche Versorgungsanalysen direkt fürs Unternehmen an.

Im Kasten auf dieser Seite erfahren Sie etwas über die Mindestkriterien der für sinnvoll erachteten Versicherungslösungen. Obwohl diese als Orientierung und Checkliste für eine optimale Versorgung dienen können, weisen wir vorsorglich darauf hin, dass sie eine bedarfsgerechte und auf die Person des Unternehmers und dessen Situation zugeschnittene ganzheitliche Beratung nicht ersetzen kann. Bei richtiger Vertragsgestaltung können die Prämien und Beiträge zu den genannten Existenz- und Vorsorgeprodukten für die Absicherung des betrieblichen Bereichs als Betriebsausgaben steuerlich geltend gemacht werden und reduzieren dadurch erheblich den Nettoaufwand.

1. ABSICHERUNG DES UNTERNEHMERS GEGEN BERUFSUNFÄHIGKEIT (BU)

+ BU-Leistung auch bereits ab 6-monatiger durchgehender Arbeitsunfähigkeit (AU)/Krankschreibung („gelber Schein" und unbegrenzte AU-Zahlungsdauer!)
+ Keine Meldefristen im BU-Leistungsfall, bei späterer Minderung der BU oder Besserung des Gesundheitszustandes
+ Rückwirkende BU-Leistung und dauerhafter Verzicht auf abstrakte Verweisbarkeit in allen Berufsgruppen
+ Verzicht auf Umorganisation und Leistung bei Vorlage eines unbefristeten EM-Rentenbescheids der gesetzlichen RV
+ Infektionsklausel für alle Berufe und lebenslange BU-Rente versicherbar
+ Verzicht auf das Recht zur Kündigung des Versicherers (Verzicht auf § 19 VVG) und BU-Leistung ab 1 Pflegepunkt
+ Leistung auch bei mehr als fahrlässigen und/oder vorsätzlichen Verkehrsdelikten mit weltweitem unbefristeten Schutz
+ Verzicht auf übertarifliche Beitragserhöhungen und/oder Leistungskürzungen (Verzicht auf § 163 VVG)
+ Nachversicherungsgarantien auch ohne Ereignis und erneute Gesundheits-/Risikoprüfung, keinerlei Anzeigepflichten
+ Stundung der Beiträge während der Prüfung des BU-Leistungsanspruches und keine Arztanordnungsklauseln
+ Genaue Definition der Lebensstellung mit guter Berücksichtigung der Einkommensveränderung bei konkreter Verweisung
+ Keine Meldepflicht bei Wiederaufnahme einer beruflichen Tätigkeit während einer BU

2. SCHUTZ DES UNTERNEHMERS VOR 43 SCHWEREN KRANKHEITEN/DREAD DISEASE

+ Weltweiter und lebenslanger Versicherungsschutz
+ Garantierte Leistung unabhängig von weiterer beruflicher Tätigkeit
+ Einschluss von Zusatzrisiken, zweiter Person und kostenfreier Mitversicherung der Kinder
+ Keine Wartezeiten und keine Mitteilungspflicht bei Risikoänderungen
+ Leistungspflicht bereits 14 Tage nach Diagnose durch zugelassenen Arzt erfüllt
+ Ohne erneute Gesundheitsprüfung Nachversicherungsoptionen/Summenerhöhung/Verlängerung der Ziellaufzeit
+ Flexible Absicherungsvarianten bedarfsgerecht wählbar

3. RISIKOVORSORGE GEGEN TODESFALL AUF PRIVATER UND BETRIEBLICHER EBENE

+ Risikolebensversicherung mit Beitragsverrechnung der Überschüsse für günstigste Prämien
+ Hohe Versicherungssummen ohne ärztliche Untersuchungen
+ Nachversicherungsgarantien ohne erneute Gesundheits-/Risikoprüfung
+ Keine Risiko-/Beitragszuschläge, z. B. für Motorradfahren, Hobbies u. ä.
+ Versicherungsschutz auch ohne jegliche Gesundheitsfragen/-prüfung möglich
+ Vorgezogene Leistung bereits zu Lebzeiten bei schwerer Erkrankung

4. VERMÖGENSSCHUTZ PRIVAT UND BETRIEBLICH FÜR DAS PFLEGEFALLRISIKO DES UNTERNEHMERS

+ Keine Wartezeiten, sofortiger weltweiter und lebenslanger Schutz
+ Bedarfsgerechte Absicherung/Leistungen in den Pflegestufen I bis III flexibel wählbar
+ Leistung auch und gerade bei Demenzerkrankung mit „Geld-zurück-Garantie" für den Todesfall
+ Einzigartiges Pflegekonto mit hoher Verzinsung (derzeit über 4% p.a.)
+ Anerkennung der gesetzlichen Pflegestufen/Alternativprüfung nach dem ADL-Punktesystem/-Definition
+ Wechseloption bei veränderter gesetzlicher Definition und zusätzliche Sofortleistung
+ Beitragsfreistellung oder Kündigung/Rückkauf durch Pflegekonto möglich, inklusive Nachversicherungsgarantie
+ Maximale Flexibilität, auf Wunsch Pflegeplatzgarantie und Aufnahme/Abschluss bis zum 75. Lebensjahr
+ Konzept als Pflege mit neutralem Beitragsaufwand/Beitragsrückgewähr und kostenfreie Assistanceleistungen
+ Recht auf Inflationsausgleich vor und vor allem auch im Leistungsfall mit Beitragsfreiheit im Leistungsfall
+ Einmalbeitrag oder laufender Beitrag (dauerhaft stabil) oder kombinierte Beitragszahlung möglich
+ Ausgezeichnete Bonität und hoher Marktanteil eines langjährig erfahrenen Versicherers mit Alleinstellungsmerkmalen
+ Professionelle Leistungsregulierung mit höchster Leistungsquote bei risikogerechter Annahmepolitik/Annahme quote

5. SCHLÜSSELPERSON-/KEYPERSON-SCHUTZ FÜR WICHTIGE MITARBEITER DER FIRMA

+ Absicherung des Unternehmens gegen das Ausfallrisiko wertvoller Mitarbeiter, Führungspersonen und Spezialisten
+ Schutz vor zahlreichen Risiken (z. B.: Krankheit, Unfall, Tod) individuell und personenbezogen wählbar
+ Sofortleistung/einmalige Kapitalleistung u. a. für die Finanzierung eines gleichwertigen, meist teureren Ersatzes
+ Sicherung des Unternehmens gegen existenzbedrohende finanzielle Folgen
+ Reduzierung des tatsächlichen Beitragsnettoaufwands durch steuerliche Abzugsfähigkeit als Betriebsausgabe

6. BETRIEBSUNTERBRECHUNGS- UND LOHNFORTZAHLUNGSABSICHERUNG

+ Schutz vor Betriebskosten und/oder entgangenem Gewinn bei Ausfall des Unternehmers/Betriebsunterbrechung
+ Leistungsdauer bis zu 24 Monate nach einem Ausfall wegen Arbeitsunfähigkeit
+ Versicherte Kosten u. a. Löhne/Gehälter, Sozialabgaben, Mieten/Pacht, Leasingraten, betriebliche Versicherungen
+ Sofortleistung nach einem Unfall mit stationärem Krankenhausaufenthalt ab dem 1. Tag, bei Krankheit ab 21. Tag
+ Fixkosten komplett oder anteilig versicherbar mit optionaler Entschädigung für entgangenen Gewinn
+ Rückfallschutz mit sofortiger Leistung bei erneutem Ausfall mit identischem Krankheitsbild
+ Zusätzliche finanzielle Unterstützung bis zu 90 Tage nach der Genesung
+ Optionale Leistung Krankentagegeld-/Lohnfortzahlung, insbesondere bei GmbHs

7. RECHTSSCHUTZSICHERHEIT IM PRIVATEN UND BETRIEBLICHEN BEREICH MIT FORDERUNGSAUSFALLMANAGEMENT

+ Firmen- und Privat-Rechtsschutz mit vorsorglichem Straf-Rechtsschutz zur Abwehr unberechtigter Fälle/Vorwürfe
+ Weltweiter Schutz und unbegrenzte Deckungssumme
+ Einschluss des Forderungsausfallmanagements zur Realisierung offener Rechnungen/Ausstände
+ Langfristig stabile Beiträge und keine Selbstbeteiligung
+ Alle Familienmitglieder/-angehörigen in einer Police mitversichert

DIE 10 GRÖSSTEN IRRTÜMER UND FEHLER IN DER NOTFALL-/NACHFOLGEPLANUNG

1. Die Notfall-/Nachfolgeregelung soll in Ruhe und erst in Zukunft, wenn genug Zeit dafür ist, geplant werden: Wird der Prozess zur Regelung nicht professionell vorangetrieben und dauert zudem lange an, können unvorhersehbare existenzbedrohende Umstände eintreten. Nur eine zielgerichtete Vorbereitung und Durchführung mit einer klaren Definition des Projektes und der Zeitspanne führen zum gewünschten Ergebnis und bringen letztlich Sicherheit.

2. Selbst nach einer Übergabe/Verkauf will man noch weiter mitbestimmen: Große Schwierigkeiten und vor allem Zweifel haben Altunternehmer mit der Kompetenz des Nachfolgers und dessen Geschicke, die Firma weiterzuführen. Soll diese doch am liebsten nach den genauen Vorstellungen des ehemaligen Inhabers, wie bisher unverändert fortgeführt werden, womit die Autorität des Nachfolgers regelmäßig in Frage gestellt wird. Es spricht nichts dagegen, dem Nachfolger beratend zur Seite zu stehen, so dieser das wünscht, um gerade in der Anfangszeit mögliche Fehler zu vermeiden.

3. Den Betrieb hat man alleine aufgebaut und so wird auch die Nachfolge/Notfall durchgeführt: Ohne Unterstützung fachkundiger Hilfe und externer Berater ist dies ein gefährliches Unterfangen, da meist viele Fallstricke aus Unkenntnis übersehen werden. Für den Unternehmer ist es oft das erste und einzige Mal, dass er mit der Durchführung eines so umfangreichen Prozesses und deren Auswirkungen betraut ist. Die bestehenden und entstehenden Gefahren und Risiken sind in der Regel nicht bekannt.

4. Der Unternehmer ist 70, aber mindestens 5 Jahre gehen noch: Abgeben und loslassen fällt den meisten Inhabern aus verschiedenen Gründen äußerst schwer. Die Herausforderung, eigentlich aufhören zu müssen, aber nicht zu können, weil man sich für unersetzbar hält, ist schwer zu meistern. Der Zeitpunkt für eine durchdachte Planung und Umsetzung kann nicht frühzeitig genug festgelegt werden und ist eine rationelle Notwendigkeit

5. Einer aus der Familie wird eines Tages mein Nachfolger und die Firma übernehmen: Problematisch ist daran nur, dass erfahrungsgemäß mit den in Frage kommenden Personen selten ein offenes und tiefgründiges Gespräch hierzu stattfindet. In vielen Fällen legt der Senior einfach fest, dass der Junior die Firma eines Tages übernimmt. Nachfolger werden zudem oft nach falschen Kriterien ausgesucht, sodass die eigentlich wichtigen Faktoren, z. B. Qualifikation und Eignung, nicht berücksichtigt werden.

6. Man braucht kein Testament, die gesetzliche Erbfolge regelt alles: Viele Unternehmer verbringen ein Leben lang damit, Ihr Unternehmen sorgfältig und gewissenhaft aufzubauen und zum Erfolg zu bringen. Unwissend wie lange dieser Zustand gut gehen kann und scheinbar nicht von Interesse was eines Tages danach passiert. Leider investieren Sie keine Zeit für eine Notfall- und Nachlassregelung, trotz des täglichen Risikos eines Ausfalls.

7. Unternehmer entscheidet den Verkaufspreis, aber einen tiefen Einblick ins Unternehmen gibt es vorher nicht: Immer wieder zeigt sich in der Praxis, dass Betriebsinhaber unrealistische Kaufpreisvorstellungen über den Wert des Unternehmens vorgeben. Hinzu kommt, dass leider keine fachlich fundierte Unternehmensanalyse und -bewertung durchgeführt wurde. Da zudem oft auch kaum Verhandlungsbereitschaft des Verkäufers besteht, führt dies regelmäßig zum Scheitern der Gespräche. Kein Unternehmensnachfolger kauft einen Betrieb ohne genaue Kenntnis der aktuellen Zahlen und Auftragslage, sowie der aus den vergangenen Jahren.

8. Keine konkrete Zukunftsplanung des Firmeninhabers nach Ausscheiden aus dem Betrieb: Wer sich nicht mit der Notfall- und Nachfolgeregelung beschäftigt, der setzt sich erfahrungsgemäß auch nicht mit den Gedanken und Zukunftsplänen für die Zeit danach auseinander. Die gelebte Praxis zeigt, dass Unternehmer, die auch den Notfall und Ihren Ausstieg geplant und geregelt haben, sich konkret mit einem Leben nach der Firma beschäftigen. Damit fällt auch das Loslassen leichter und neue Ziele oder Interessen werden tatsächlich wahrgenommen und gelebt.

9. Die Steuer kann doch nicht so hoch sein, das Unternehmen soll doch danach weiterlaufen: Unterschätzt wird leider, dass verschiedene Steuerarten anfallen können. Im Notfall, also bei Ableben des Inhabers, kann mit der Erbschaftssteuerbelastung eine unbekannte Größe ebenso unterschätzt werden, wie die möglichen Pflichtteilsansprüche von weiteren Erben. Testament und Gesellschaftsvertrag sind eventuell nicht aufeinander abgestimmt oder eine Erbengemeinschaft wird plötzlich Unternehmer. In der Nachfolgeregelung können Steuern auf den Verkaufserlös mit sofortiger Fälligkeit anstehen. Fachkundiger Rat ist hier unersetzbar.

10. Massive strategische Fehler in der Notfall-/Nachfolgeplanung: Intern im Unternehmen ist das Ziel nicht klar definiert und mögliche zukünftige Veränderungen in der Firmenleitung sind schon gar nicht kommuniziert worden. Weiterhin wurden keine organisatorischen Vorsorgemaßnahmen für den Ausfall des Firmenleiters bei Krankheit, Unfall oder Tod getroffen und auch die Unternehmensstrategie wurde hierzu nicht geregelt.